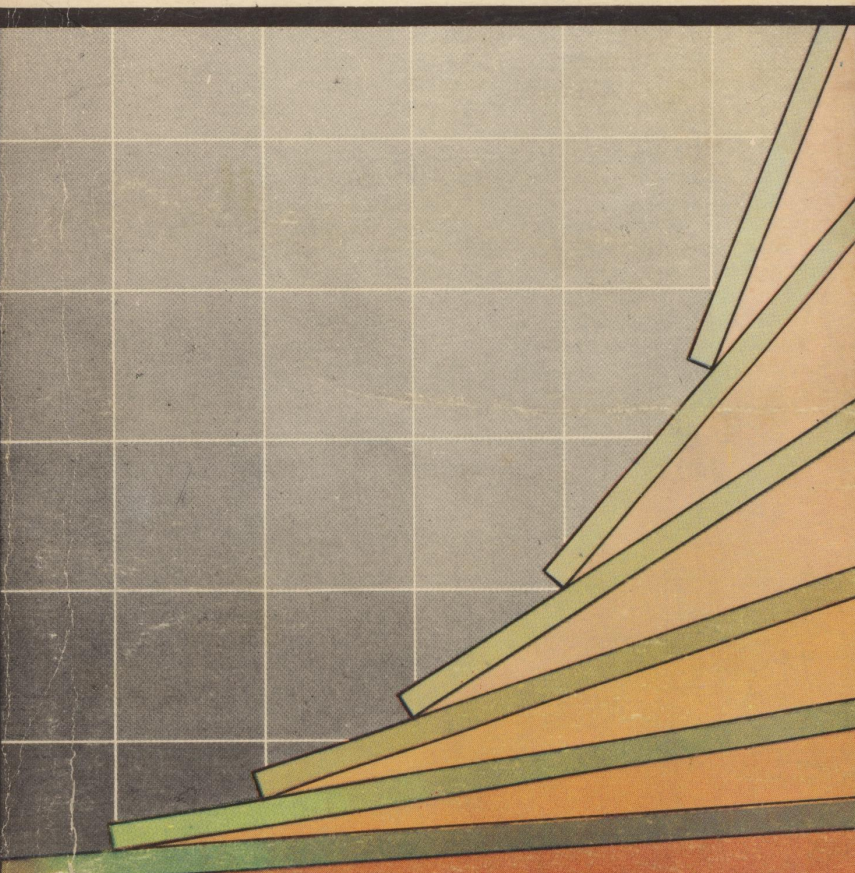
azgelişmiş ülkelerde ihracata yönelik sanayileşme

belge yayınları

Doç. Dr. Taner Berksoy



AZ GELİŞMİŞ ÜLKELERDE İHRACATA YÖNELİK SANAYİLEŞME

1966 yılında İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesini bitiren Taner Berksoy, 1967 yılı Ağustos ayında ekonomi asistanı olarak Hacettepe Üniversitesi Ekonomi Bölümüne girdi. 1970-1975 yıllar arasında Cambridge Üniversitesinde doktorasını tamamladı. Hacettepe Üniversitesi Ekonomi Bölümünde öğretim üyesi olarak görev aldı. 1977-1979 yılları arasında T.C. Merkez Bankası İktisadi Araştırmalar Baş Danışmanlığında araştırma danışmanlığı yaptı. Doçent Dr. Taner Berksoy, halen Hacettepe Üniversitesi Ekonomi Bölümünde öğretim üyesi olarak çalışıyor.

Elinizdeki çalışma şu günlerdeki en aktüel ekonomi tartışmalarından birine ışık tutuyor: İhracata yönelik sanayileşme. Sermayenin uluslararasılaşması olgusundan hareket eden çalışma, bu süreç içinde gelişen uluslararası yeni işbölümü bağlamında, az gelişmiş ülkelerin ihracat yapısının nasıl bir değişim geçirdiğini irdelemekte. «İhracata yönelik sanayileşme» modelinin, herhangi bir bağımsız seçimin ürünü değil, bu uluslararası yeni işbölümü ve sermayenin uluslararasılaşmasının dayattığı bir yönelim olduğu araştırmada açıklıkla izlenebilmekte.

Bu tür çalışmaların ülkemizde yapılabilir olmağa başlaması, sevindirici ve umut verici bir olay. Akademiç çalışmaların, tarihsel - aktüel gelişimlere ışık tutması ve bir perspektif sağlaması, bugün Türkiye'de eksikliği ençok duyulan şeylerden biridir. Bu tür çalışmaların çoğalması dünya ve ülke gelişmeleriyle olan teorik kopukluğun —hatta uçurumun— giderilmesini sağlayacaktır. Belge Yayınları, okuyucularına önemli bir çalışmayı, Türkiye'de yeni bir ekonomik olgunun gelişiminin sıcaklığı içinde sunduğu için kıvançlıdır.

R.Z.

BELGE YAYINLARI : 14

Birinci Baskı : Şubat 1982

Taner Berksoy : Az Gelişmiş Ülkelerde İhracata Yönelik Sanayileşme / Kapak Düzeni : Pano Grafik / Dizgi, Baskı : Tomurcuk Matbaası / BELGE YAYINLARI : N. Osmaniye Cad. Atasaray 406 Cağaloğlu İst.

Doç. Dr. Taner Berksoy

AZ GELİŞMİŞ ÜLKELERDE İHRACATA YÖNELİK SANAYİLEŞME

belge yayınları

Tansel'in anısına

ÖNSÖZ

Geleneksel uluslararası işbölümü çerçevesinde azgelişmiş ülkeler dünya ticaretine hammadde ve tarım ürünleri ihraç edip, sınai ürün ithal ederek katılırlar. Sınai ihracatı gelişmiş ülkelere özgü bir olgudur. Uluslararası ticaretin bu yapısı yüzyılı aşan bir süreçte oluşmuştur. Öyle ki, ders kitaplarında dahi birincil ürün ihracatı azgelişmişliğin temel göstergelerinden bir tanesi olarak ele alınır. Bu yapının günümüzde değişmiş olduğunu söylemek olanaksızdır. Ancak, 1960'larda az sayıda azgelişmiş ülkenin dünya pazarlarına yönelik sınai üretim yaparak bu ürünleri büyük boyutlarda ihraç etmeye başlamaları, bu geleneksel görüşü kuşkulu, en azından tartışmaya açık hale getirmiştir.

1960'lardaki bu gelişme iki açıdan önemlidir. İlk olarak, söz konusu gelişme yüzyıllardır süregelen katı kalıpların nihayet kırılabildiği izlenimini yaratmış olması açısından önemlidir. Bazı azgelişmiş ülkeler bu kalıpları kırabildiğine göre, diğer azgelişmiş ülkelerin de, kendi iradeleriyle, bu tür bir gelişme sağlaması doğal sayılmaya başlamıştır. Öyle ya, Güney Kore ya da Taiwan'ın başardığı bu gelişme diğer azgelişmiş ülkelerde neden tekrarlanmasın? Günümüzde bu mutlaka yanıtlanması gereken bir sorudur.

Azgelişmiş ülkelerin sınai ürün ihracatına başlamalarının önemli olduğu diğer nokta ise, bunun kalkınma yöntemlerine ve azgelişmiş ekonomilerin yönlendirilmesine ilişkin kalıcı bir tartışmaya zemin hazırlamış olmasıdır. Uzak Doğu'nun az sayıda ülkesinde ortaya çıkan bu gelişme, giderek belli bir kalkınma anlayışının ürünü olarak algılanıp, takdim edilmeye başlanmıştır. Öyle ki, Güney Kore, Hong Kong ya da Singapur'un izlediği yöntem azgelişmiş ülkelerin her derdine çare olarak öne sürülür hale gelmiş, daha da ileri gidilerek bunun en iyi yaklaşım olduğu şeklinde bir değer yargısı da oluşmuştur. Sonuçta, bu gelişme biçimi «ihracata yönelik sanayileşme» adıyla, sık sık karşımıza çıkan bir tez haline dönüşmüştür. Koruma duvarları arkasında ve ithal ikamesi yoluyla azgelişmiş ülkelere sanayileşme öneren 1950 - 1960'ların tezine almaşık olarak geliştirilen ihracata yönelik sanayileşme tezi temel de dünya pazarlarıyla bütünleşmeye yönelik sanayileşme önermesi taşımaktadır. Bu yeni tez hızla güncellik kazanmış ve özellikle uluslararası finans kuruluşları tarafından tüm azgelişmiş ülkelere önerilen bir yaklaşım haline gelmiştir. 1970'lerin başında hız kazanan tartışma günümüzde de yoğun olarak sürmektedir.

1970'ler, Türkiye'de yapıdan kaynaklanan bunalımın ivme kazanarak yüzeye yansıdığı ve giderek tüm boyutlarıyla yaşanır

hale geldiği yıllardır. Bunalımla birlikte uygulamadaki yaklaşım ve modellerin tartışılması doğaldır. Ülkemizde de bu tartışmanın başlaması ve ihracata yönelik gelişme modelinin gündeme gelmesi kaçınılmazdı. Nitekim öyle de oldu. Tartışmalarda sağlıklı bir konum alabilmek için önce söz konusu gelişmenin ne tür bir dinamik içinde ortaya çıktığının, niteliklerinin, koşullarının ve kendine özgü kurumlarının bilinmesi gerekiyordu. Çalışmayı böyle bir kaygının uyardığını söyleyebilirim.

Konuyla ilgili ön çalışmalarda azgelişmiş ülkelerin sınai ürün ihracatının bir önyargıyı içerir biçimde algılanıp, takdim edildiğini sezinledim. Söz konusu olgu adeta doğal bir gelişme aşaması ve ithal ikamesini izleyen otomatik bir süreç gibi algılanıp, bazı ekonomik büyüklükler ve politikaların değişmesine bağlı olarak, her ülkede sağlanabilecek bir gelişme gibi takdim ediliyordu. Batıda egemen olan neo-klasik iktisat anlayışının matematikle yoğrulmuş mekanikliği içinde kalındığında, gelişme ve süreçlerin bu şekilde algılanması kaçınılmazdır. Oysa, azgelişmiş ülkelerin sınai ürün ihracatını geleneksel iktisat anlayışının dışladığı, görmezden geldiği bir uluslararası dinamik çerçevesinde ele alınıp, açıklamak gereklidir. Bu uluslararası dinamik ise üretimin uluslararasılaşması sürecidir.

Çalışmanın çatısı bu ikilem üzerine kurulmuştur. Neo-klasik iktisadın olayı açıklama gücü sınandıktan sonra, uluslararasılaşma süreci ele alınarak irdelenmektedir. Sonuçta, azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatının ve ihracata yönelik sanayileşme tezinin uluslararasılaşma süreci çerçevesinde incelenmesi ve uygulamaya bu dinamiğin getirmesi kaçınılmaz olan ekonomik, toplumsal ve siyasal maliyetler göz önünde tutularak yön verilmesi gerektiği vurgulanmaktadır. Tartışmaya konu olan sorun üretilen bazı sınai ürünlerin ihraç edilmesi ya da toplam ihracat içinde sınai ürünlerin de bulunması sorunu değildir. Azgelişmiş ülkelere, ekonomilerini kısa sürede dönüştürerek üretimlerini dünya pazarları koşullarına göre yönlendirmeleri ve böylece önemli bir sınai ürün ihracatcısı haline gelmeleri önerilmektedir. Bu yaklaşımı benimsemeden önce bu dönüşümün nasıl bir dinamik süreçte gerçekleştirilebileceği, ne tür ekonomik ve siyasal düzenlemelere ve kurumlara gerek göstereceği ve ne tür maliyetler getireceği mutlaka bilinmelidir. Kısacası, bu tür bir dönüşümün yapılabilirliği ayrıntısıyla incelenmelidir. Elinizdeki kitap bu yönde bir katkı sağlarsa işlevini yerine getirmiş olacaktır.

Bu kitap bir tez olarak hazırlanmıştır. Başlangıçta çalışmanın basılması ve daha geniş kitlelere yansıtılması düşünülmediği için ortaya çıkan yapıt kitlelere yönelik kitaplara kıyasla farklı nitelikler taşımaktadır. Tez, sınırlı çerçevede jüriyle aday ara-

sında salt adayın akademik yeteneğini sergilemek amacıyla yazılır. Bu nedenle tezler genellikle güncel konular yerine soyut, kuramsal sorunları gelenekselleşmiş sorunsallar çerçevesinde ele alıp, işleyen çalışmalar olarak hazırlanır. Tez olarak yapılmış çalışmaların yazgısıdır bu. Okuyacağınız kitap da bir ölçüde tez olarak yazılmış olmanın yazgısını taşımaktadır. Gerçi konunun güncel olması basımını haklı ve mazur gösterecek bir neden ise de, akademik sayılabilecek ayrıntının yine de ağırlıklı olduğunu söylemek gerekir. Güncel konuların ister istemez bir polemik boyutu vardır. Konumuzun güncel olmasına karşın polemikten bütünüyle kaçınılmış, akademik kaygı ön plana çıkmıştır. Belge yayınları, tezi yayım için önerdiğinde çekinmeden söyleyeceğim ki önce tereddüt ettim. Bazı bölümleri çıkartmak, bir kısmını da yeniden yazmak istedim. Zamanın yetersizliği bunu engelledi. Sonuçta, yayımcı dostlarım aynen basılma günahını benimle paylaştılar. Cesaretlerini övgüye değer bulduğumu söylemeliyim. Cesaretimizin bedelini okuyucunun ödeyeceğinin farkındayım. Bu bedelin pek fazla olamayacağını umarım.

Çalışmalarım sırasında dostlarım ve yakınlarımdan destek ve yardım gördüm. Hepsini sevgi ve teşekkürle anıyorum. Doç. Dr. Cevdet Erdost'un yardımını özellikle vurgulamak isterim. Paylaşmadığımız yargıları dostluğun verdiği hoşgörüyle eleştirmesinin yanı sıra, dilimize titiz ve ödünsüz yaklaşımı sanırım yazılanların anlaşılabilir hale dönüşmesini sağladı. Kendisinden çok şey öğrendiğim bu dostuma şükran borçluyum. Eşim Selma Berksoy herzamanki soğukkanlı ve hoşgörülü ilgi ve desteğiyle en büyük yardımcım oldu. Sevgi ve şükranla anıyorum.

Şubat 1982
Ankara

GİRİŞ

Azgelişmiş ülkelerin temel sorunlarından birisi hızlı ekonomik büyümeyi sağlamaktır. Ekonomik büyüme ise çeşitli girdilerin artan ölçüde üretim sürecine sokulmasını gerektirir. Azgelişmiş ülkelerin üretim yapısı, büyümeyi sürükleyen temel girdi olan yatırım mallarının ulusal düzeyde üretilmesine elverişli değildir. Yatırım malları büyük ölçüde ithal edilecek ve bu ithalat büyüme hızına paralel olarak artacaktır. İthalat ise döviz gerektirmektedir. Hızlı büyümenin gerektirdiği ithalatı yapacak düzeyde ihracat geliri sağlanamıyorsa, büyüme yavaşlayacak, kalkınma gecikecektir.

Hızlı büyümenin hedef alındığı ülkelerde kaynaklar bu yönde seferber edilmelidir. Bir kısım kaynak da döviz tasarruf eden ve/veya döviz kazanan üretim alanlarına yöneltilecektir. Döviz tasarrufu genel olarak ithalatın sınırlanmasıyla gerçekleştirilir. İthalatın sınırlanması ise, ithal ikamesi olarak bilinen bir ulusal üretim sürecini uyarır. Bu yaklaşım, azgelişmiş ülkelerde geniş ölçüde uygulanmıştır. Ancak, geçtiğimiz çeyrek yüzyılın deneyimi, ithal ikamesinin, döviz tasarruf etmediği gibi, döviz harcamalarının artmasına neden olabileceğini göstermektedir. Bu durumda döviz tasarruf etme yerine döviz kazanma yaklaşımı ön plana çıkmaktadır.

Bu çerçeve içinde daha fazla döviz kazanmak için, ya geleneksel ihraç ürünlerinden daha fazla ihraç etmek, ya da farklı ve yeni ürünleri uluslararası pazarlarda satabilecek şekilde üretmek gereklidir. Azgelişmiş ülkelerin mevcut üretim yapısı daha çok birincil ürün ihracına olanak

vermektedir. Birincil ürün ihracatı ise, bir çok nedenle hızlı bir büyümeyi düzenli ve sürekli besleyecek döviz sağlayamamaktadır. Bu koşullar altında, hızlı büyüme hedefine ulaşmak için sürekli ve düzenli döviz geliri sağlayacak sınai ürünlerin üretilip uluslararası pazarlara ihraç edilmesi zorunlu olmaktadır.

Günümüzde azgelişmiş ülkelerin temel sorunlarından birisi bu tür üretim ve ihracatı geliştirmektir. Sınırlı sayıda da olsa bazı azgelişmiş ülkelerin bu yönde bir gelişme göstermesi konu üzerindeki ilgiyi daha da arttırmıştır. Döviz darboğazının kalkınmayı engelleyen önemli darboğazlardan birisi olması ve petrol gibi çok özel ürünler dışında salt birincil ürün ihracının bu darboğazın aşılmasında etkisiz kalması azgelişmiş ülkelerden sınai ürün ihracatı sorununun daha yakından izlenmesi ve eleştirel bir yaklaşımla ele alınmasını zorunlu kılmaktadır. Bu bakımdan son onbeş yılda ortaya çıkan, henüz oluşum aşamasındaki bu gelişimin ne tür bir dinamik içinde oluştuğunun ve niteliklerivle kökenlerinin araştırılıp ortaya konması yararlı olacaktır. Çalışmamız bu tür bir amaca yöneliktir.

Azgelişmiş ülkelerin sınai ürün ihracatı son yıllarda üzerinde yoğun tartışma ve araştırmaların başladığı bir olgudur. Bu olguyu değişik bakış açılarından ve farklı yaklaşımlarla irdelemek mümkündür. Gözlemlerimiz sayısal verilerden hareketle durum saptamasının en yaygın yaklaşım olduğu izlenimini vermektedir. Durumun saptanması ve mevcut eğilimlerin ortaya konmasında iki yol izlenebilir. Bir yol mevcut istatistiksel bilgilerin sistematik biçimde değerlendirilerek olayın genel eğilimlerini ve özel yönlerini ortaya koymak olabilir. İkinci yaklaşım ise istatistiksel bilgileri bazı yöntemlerle ilişkilendirerek olayın gelişme biçimine ilişkin sonuçlara ulaşmak olabilir.

Uygulamada her iki yol izlenmişse de ikinci yolun daha yaygın kullanım bulduğu söylenebilir. Buna göre, bazı makro değişkenlerin zaman içinde alacakları büyüklüklere bağlı olarak azgelişmiş ülkelerin uluslararası ticarete katılım biçiminin belirleneceği şeklinde bir hipotez oluşturu-

lup, istatistiksel yöntemlerle sınanmaktadır (1). Mantığı gereği bu yaklaşım, sınai ürün ihracatını azgelişmiş ülkelerin gelişme sürecinin ileri bir aşaması olarak ele almakta, elde ettiği sonuçları da bu yönde genellemektedir. Bu tür genellemeler ise çeşitli sakıncalar taşırlar. Örneğin, bu tür amprik sınamalarda örnek hacmi geniş tutulduğunda aranan ilişkiler genellikle doğrulanmakla beraber örnek hacmi küçültüldüğünde veya ülkeler tek tek ele alındığında bazı ciddi sapmalar söz konusu olabilmektedir. Daha da önemlisi bu sapmaların istisnadan çok belirleyici nitelikte olmasıdır (2). Öte yandan bu tür çalışmalar azgelişmiş ülkelerin sınai ürün ihracatını olağan bir gelişme aşaması gibi görmekle, olayın kendine özgü dinamiğinin ve gelişme koşullarının gözden kaçmasına neden olmaktadır.

Önemli bir değişime işaret eden bu gelişmenin, salt sayısal verilerin sergilenmesiyle yetinen bir yaklaşımla yeterli ölçüde anlaşılamayacağı açıktır. Mevcut durum ortaya konduktan sonra bunun arkasında yatan etkenler ve gelişme dinamiğinin de araştırılması gerekmektedir. Bu, söz konusu gelişmenin içinde yer alan ülkelerin gelişimine ilişkin ipuçları bulunmasını sağladığı gibi gelişmenin dışında kalmış olan ülkelere de bazı çözümler ve yöntemler önerilmesine olanak tanıyabilir.

Azgelişmiş ülkelerin sınai ürün ihracatı konusunda salt durum saptamasının ötesine geçen çalışmalara gelince, bunların temel özelliği bütüncül olmaktan çok parçacı olmalarıdır. Bu çalışmaların bir bölümü azgelişmiş ülkelerden sınai ihracat olgusunu geleneksel kuramlar çerçevesinde ele almaktadır. Bu açıdan bakıldığında, sınai ürün ihracatı genel olarak, ulusal kaynak tahsisinin uluslararası işbölümü ve uzmanlaşma kurallarına göre belirlenmesine bağlı olmaktadır. Olayı bu çerçeve içinde ele alan analizlerde, sınai ürün ihraç eden ülkelerin bu önerme doğrultusunda davrandıkları çeşitli biçimlerde kanıtlanmaya çalışılmaktadır.

(1) Örneğin bkz: Chenery - Hughes (1973); Chenery - Keesing (1979).
(2) Morrison (1976 c).

Kuramların gerçekler ve yeni gelişmeler karşısında sınanmaları doğaldır. Ancak kuramların kaderi, hızla değişen dünya koşullarını değişmez sınırlar çizen varsayımlar çerçevesinde açıklama zorunda oluşlarıdır. Uluslararası ticaret kuramları için de bu söz konusudur.. Geleneksel ticaret kuramları bir yandan hızla değişen dünya koşullarını yakalayamadığı için bir yandan da kendi yapılarının oluşturduğu katılıklar nedeniyle azgelişmiş ülkelerin sınai ürün ihracatı olayının özünü ve dinamiğini ortaya koymakta yetersiz kalmakta; amprik sınamalar sonucu bu kuramların uluslararası ticareti açıklama gücüne düşen gölge devam etmektedir.

Geleneksel kuramların azgelişmiş ülkelerden yapılan sınai ürün ihracatının genel dinamiğini yakalamakta yetersiz kalması konunun değişik kuramsal yaklaşımlarla açıklanması çabalarına neden olmuştur. Geleneksel kuramların analiz alanını belirleyen varsayımlar, ulusal kaynak tahsisinde uluslararası serbest ticaretin etkilerine açık çözümlerin optimal kaynak dağılımı sağlayacağı bir dünya tasvir etmektedirler. Gerçek ise farklıdır. Dünya ticaretinin ulus biriminden giderek firma birimlerine kaydığı, varsayılan rekabet koşullarının büyük ölçüde ortadan kalktığı, öngörülen optimallik koşullarının evrensel stratejilerin etkinlik kazanmasıyla geniş ölçüde geçersiz hale geldiği bir dünyada geleneksel kuramların açıklama gücü oldukça sınırlı kalmaktadır.

Çağımızın belirgin özelliği sermaye ve üretimin uluslararası nitelik kazanmasıdır. Üretimin uluslararasılaşmasının temel ögesi çokuluslu şirketlerdir. Çokuluslu şirketler, kendi evrensel kaynak kullanım stratejileri uyarınca üretim faktörlerini uluslararası düzeyde dolaştırarak, geleneksel ticaret kuramının «faktörlerin ülkeler arası hareketsizliği» varsayımını geçersiz hale getirmiştir. Evrensel düzeyde yapılan maliyet, yatırım ve rekabet hesapları, söz konusu şirketlerin üretimi kendi açılarından en uygun koşulu sağlayan yörelere taşımalarına yol açmaktadır. Üre-

timin uluslararasılaşması sürecinde endüstriler yer değiştirmekte, uluslararası pazarlara yönelik sınai üretim yeni yörelerde gerçekleştirilmektedir. Azgelişmiş ülkelerde sınai ürün ihracatını uyaran ve geliştiren nedenlerin, büyük ölçüde, kendi dışlarında oluşan bir dinamik gelişimde, yani uluslararasılaşma sürecinde aranmasının daha doğru olacağı giderek taraftar bulan bir görüştür.

Azgelişmiş ülkelerin büyük boyutta sınai ürün ihracatına başlamaları henüz yaygın olmayan, yeni sayılabilecek bir gelişmedir. Üretimin uluslararasılaşması ise daha eski tarihlere uzanan bir süreçtir. Bu nedenle, azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatını yüzeysel olarak uluslararasılaşma sürecine bağlamak yeterli bir açıklama olmamaktadır. Uzun süredir devam eden bir sürece, azgelişmiş ülkelerin ihracatçı olarak neden son onbeş yılda katıldıkları ve bu gelişmenin neden az sayıda ülkeyle sınırlı kaldığı aynı çerçeve içinde açıklanmalıdır.

Azgelişmiş ülkelerin uluslararasılaşma sürecine son onbeş yılda katılmaları temel olarak iki nedene bağlanabilir. Bunlardan birincisi sermayenin gelişme dinamiği ile ilgilidir. Üretken sermaye genişlemekte ve giderek artan ölçüde yayılarak kendini yeniden üretmektedir. Bu yayılma sürecine azgelişmiş ülkeler de dahil olmuşlardır. İkinci neden de gelişmiş ülkelerdeki gelişme ve değişmelere dayanmaktadır. Üretim teknolojisinde ürün ve üretim sürecini parçalara ayırma olanağı veren gelişmeler olurken, ulaşım teknolojisi de söz konusu parçaların uluslararası düzeyde süratli ve ucuz taşınmasını sağlayacak şekilde gelişmiştir. Öte yandan, gelişmiş ülkelerde savaş sonrası uzun bir refah dönemi yaşanması işgücü maliyetinin hızla artması ve işçilerin örgütlü pazarlık gücünün yükselmesi sonucunu doğurmuştur. Gelişmiş ülkelerdeki bu gelişme ve değişmeler evrensel kaynak tahsisi yapan çokuluslu şirketlerin bazı ürün ve süreçleri maliyetlerin göreli olarak düşük olduğu yeni yörelere taşımalarına neden olmuştur.

Sınai ürün ihracatının sınırlı sayıda azgelişmiş ülkede gözlenen bir gelişme olmasının nedeni de yukarıdaki

açıklamada gizlidir. Yer değiştiren endüstriler herhangi bir ülkeye yönelmekten çok kendileri için özel koşulların oluşturulduğu yörelere kaymaktadırlar. Yer değiştirme eylemini uyaran etken azgelişmiş ülkelerdeki ücretlerin görece düşük olmasıdır. Ücretler tüm azgelişmiş ülkelerde gelişmiş ülkelere kıyasla düşüktür. Bu durumda, endüstrilerin yer değiştirmesinde genellik gösteren ücret düşüklüğünün yanısıra diğer bazı avantajların sağlanması da önemli olmaktadır. Bu avantajlar arasında en önemlisi iş uyuşmazlıklarını ve bundan dolayı üretimin kesilmesini önleyecek düzenlemelerdir. Yabancı sermayeye geniş ayrıcalıklar tanıyan önlemler ve hazır altyapı olanaklarının varlığı da söz konusu avantajlar arasında yer almaktadır. Yer değiştiren endüstriler bu koşulları sağlayabilen azgelişmiş ülkelere kaymaktadır. Genellikle bu tür koşulların ülke çapında, eksiksiz sağlanması güç olduğu için bu amaca yönelik özel serbest ihracat bölgeleri oluşturulmaktadır.

Çokuluslu şirketler çeşitli etkinlikleriyle azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatında önemli rol oynamaktadırlar. Söz konusu şirketler, üretici olarak, ihraç edilecek ürünlerin üretimine katıldıkları gibi, uluslararası fason üretim yoluyla da uluslararası pazarlara yönelik üretim yapılmasını ve bu ürünlerin pazarlanmasını gerçekleştirmektedirler. Ancak, bu çerçeveye yerli üreticilerin katkısı da yerleştirilmedikçe olayın bütününün kavranması güçtür.

Sınai ürün ihracatını hızla geliştirmiş ülkelerde yerli üreticiler de bu gelişmeye katkıda bulunmaktadır. Yerli üreticilerin sınırlı da olsa uluslararası pazarlara yönelik üretim yapmaları, uluslararası etkileşime olanak sağlayan bir sanayileşme stratejisi ve liberal politikaların uygulamasıyla sağlanmaktadır. İthal ikamesi yaklaşımının doğurduğu sorunlara tepki şeklinde gelişen ihracata yönelik sanayileşme stratejisinde temel nokta, ulusal kaynak tahsisinin uluslararası gelişme eğilimlerine açık olarak belirlenmesi ve korumanın oluşturduğu ihracatı caydırıcı etkilerin çeşitli önlemlerle ortadan kaldırılmasıdır. Ticaret ve döviz kuru politikaları bu yönde kullanılan en etkili araçlardır.

Daha liberal bir yaklaşımın oluşturduğu ihracata yönelik sanayileşme stratejisi, üretimin uluslararasılaşmasının aradığı koşullarla bütünleşmektedir. Katı önlemlerle korunan bir ekonomiye ihracat amaçlı endüstrilerin kaydırılması söz konusu değildir. Bu nedenle, yerli üreticiyi ihracata özendirmek için oluşturulan liberal yaklaşım, aynı zamanda sınai ürün ihracatını hızlandıran uluslararası dinamiği ülkeye çekmenin de bir koşulu olarak görünmektedir.

Yukarıda çizdiğimiz çerçeve, son onbeş yılda azgelişmiş ülkelerin sınai ürün ihracatının gelişme dinamiğini ve bu sürecin özelliklerini bir bütün içinde değerlendirme olanağı vermektedir. Çalışmamız, bu bütünün değişik yönlerini irdeleyen dört bölümden oluşmaktadır.

Birinci bölümde, azgelişmiş ülkelerin sınai ürün ihracatındaki eğilimleri sayısal verilerle saptamak amaçlanmaktadır. Azgelişmiş ülkelerin genel olarak dünya ticaretindeki yeri irdelendikten sonra, bu ülkelerin sınai ihracatı ayrıntılı olarak incelenmektedir. Değerlendirmelerimizde kullanılmak üzere bir sınai ürün tanım ve kapsamı oluşturularak azgelişmiş ülkelerin sınai ürün ihracatının gelişme eğilimleri bu tanım ve kapsam çerçevesinde ele alınmıştır. Azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatı önemli özelliklere sahip olduğu için mevcut bilgilerin izin verdiği ölçüde ayrıntıya inilmiş ve bu tür ihracatın ürün, ülke ve pazar özellikleri ortaya konmaya çalışılmıştır.

İkinci bölümde geleneksel kuramların azgelişmiş ülkelerin sınai ürün ihracatını açıklama gücü irdelenmektedir. Amacımız bu kuramların ayrıntısıyla açıklanması olmadığı için bunlara kısaca değinmekle yetinilmiş, daha çok kuramların amprik sınanmasında elde edilen sonuçlara ağırlık verilmiştir. Bu kapsamda önce faktör verimliliği ve faktör donanımı farklılıklarından hareketle uluslararası uzmanlaşmayı açıklayan geleneksel yaklaşımlar gözden geçirilmiştir. Daha sonra teknoloji faktörünü de analize sokan ve daha gerçekçi yorumlara yönelen yeni teknoloji yaklaşımı ve ürün devreleri analizinin azgelişmiş ülkelerin sınai ürün ihracatını açıklama gücü gözden geçirilmiştir.

Geleneksel kuramların ve yeni katkıların amprik kanıtlarla beslenen bir tatmin edici sonuç vermemesi yeni yaklaşımların oluşturulmasını zorunlu kılmaktadır. Çalışmamızın üçüncü bölümü, azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatını bu tür bir yaklaşım çerçevesinde yorumlama amacına yöneliktir. Önce çeşitli yönleriyle uluslararasılaşma süreci açıklanmış daha sonra bu süreç içinde endüstrilerin azgelişmiş ülkelere kaymasını uyaran etkenler tartışılmıştır. Bu kapsamda üretim ve ulaşım teknolojisindeki gelişmeler ile azgelişmiş ülkelerdeki işgücü maliyetleri ve çalışma koşulları ele alınarak bunların etkileri saptanmaya çalışılmıştır. Endüstrilerin azgelişmiş ülkelere kayması ve yeni yörelerde uluslararası pazarlara yönelik sınai üretim yapılması kendine özgü yeni kurumsal oluşumlar çıkartmıştır. Üçüncü bölümün bu yeni oluşumlara ilişkin kısmında, uluslararası fason üretim ve serbest ihracat bölgeleri incelenmiştir. Nihayet, bu bölümün son kısmında çokuluslu şirketlerin azgelişmiş ülkelerdeki etkinlikleri gözden geçirilerek sınai ürün ihracatına katkıları saptanmaya çalışılmıştır.

Çalışmamızın son bölümü, azgelişmiş ülkelerin iktisat politikası uygulamaları ve bunun sınai ürün ihracatına etkilerinin tartışılmasına ayrılmıştır. Önce kısaca, farklı ticaret rejimleri gözden geçirilmiş, sonra bu tartışmanın ışığı altında ithal ikamesi ve ihracata yönelik sanayileşme stratejileri incelenmiştir. Bu bölümün son kısmında, ihracata yönelik stratejinin politika araçları ele alınmış ve uygulamada en etkili görünen ticaret ve döviz kuru politikalarına ilişkin düzenlemeler tartışılmıştır. Çalışma, bulgu ve sonuçların özetlenmesiyle sona ermektedir.

Azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatı, çok yönlü ve karmaşık bir etkileşim sürecinin ürünüdür. Tek bir çalışmada olayın tüm yönlerini ele almak olanağı yoktur. Bizim çalışmamızda da konunun belli yönleri bilerek ihmal edilmiştir. Örneğin, gelişmiş ülkelerin koruyucu politikaları, azgelişmiş ülkelerin bu pazarlara girmelerini engelleyici niteliktedir. Önemli olan bu nokta ayrı bir çalışmaya konu ola-

cak genişliktedir ve bu nedenle çalışmamızda ihmal edilmiştir. Gelişmiş ülkeler, oluşturdukları genel tercihler sistemi içinde, azgelişmiş ülkelerin bazı sınai ürünlerine; kendi pazarlarına girişte ayrıcalık sağlayan düzenlemeler de yapmaktadırlar. Bu konu da çalışmamızın kapsamına alınmamıştır. Azgelişmiş ülkelerin sınai ürün ihracatı genel olarak belli bir kalkınma anlayışının uygulanması sonucu gelişmektedir. İhracata yönelik strateji olarak bilinen bu yaklaşım, son onbeş yılda çeşitli ülkelerde uygulanmış ve bazı sonuçları ortaya çıkmaya başlamıştır. Elde edilen sonuçların incelenerek bu strateji uygulamasının yarar ve maliyetlerinin saptanması uygulamanın geleceği açısından önemlidir. Çalışmamızda olayın bu yönü ele alınmamıştır.

Çalışmamızda ele almadığımız diğer bir nokta da sınai ürün ihracatı konusunun ülkemiz açısından irdelenmesidir. Az gelişmiş ülkelerden sınai ihracat olgusunu tüm yönleriyle ele alıp incelemenin yanısıra, Türkiye örneğini yeterli kapsam ve ayrıntıda ele almak kanımızca tek bir çalışmanın sınırlarını zorlamak olacaktır. İkinci bir aşama olması gerektiğini düşündüğümüz bu tür bir araştırmayı ilerdeki çalışmalarımızda gerçekleştirmeyi umuyoruz.

BÖLÜM I

DÜNYA TİCARETİ, SINAİ ÜRÜN İHRACATI VE AZGELİŞMİŞ ÜLKELER

KISIM 1 — DÜNYA TİCARETİ VE AZGELİŞMİŞ ÜLKELER

İkinci Dünya Savaşı sonrası dönemin önemli bir özelliği, dünya ticaretinin giderek artan hızda gelişmesi olmuştur. Bu dönemde özellikle gelişmiş ülkelerde uzun süre korunan iktisadi kararlılık ve büyüme, uluslararası ticaretin genişlemesinde önemli bir etken olmuştur. Ticarette liberalleşme eğilimlerinin gelişmiş ülkeler arasında önem kazanması ve bölgesel tamlaşma girişimleri de uluslararası ticaretin savaş sonrası dönemde giderek artan hızda genişlemesine katkıda bulunmuştur. Dünya ticaretinde bu gelişme eğilimi özellikle 1960'ların ikinci yarısında hızlanmıştır. Ancak, 1970'li yılların başlarındaki ekonomik genişlemeyi izleyen durgunluk eğilimi 1973 petrol bunalımı ile pekiştirilmiş ve bu tarihten sonra dünya ekonomisinde enflasyon ve durgunluk aynı anda egemen olmaya başlamıştır. Bir yandan petrol fiyatlarındaki artışların meydana getirdiği büyük fon kaymaları, öte yandan ekonomik durgunluk dünya ticaretinde de göreli bir daralmaya yol açmıştır. Bu çerçeve içinde azgelişmiş ülkeler, 1960'ların ikinci yarısında sağladıkları hızlı ticaret genişlemesinden sonra dünya bunalımından oldukça olumsuz etkilenmişlerdir. Çalışmanın bu kısmında, önce ana hatlarıyla dünya ticaretinde 1950 sonrası gelişmeleri ele alıp, sonra genel çizgileriyle azgelişmiş ülkelerin dünya ticaretindeki yerini saptamaya çalışacağız.

1. 1 — Dünya Ticaretinde Gelişmeler

İkinci Dünya Savaşı sonrası dünya ekonomisinde yeniden kurulma ve ticaret kanallarının onarılması dönemi yaşanmıştır. Savaşın özellikle dünya ticaret ağında meydana getirdiği boşluklar 1940'ların sonuna doğru onarılmış ve dünya ticareti normale dönmeye başlamıştır. Savaş sonrası ekonomik canlanma ve onarım oldukça canlı bir talep yaratmış ve uluslararası ticaret hızlı bir toparlanma ve genişleme eğilimi içine girmiştir. 1950'lerin başındaki olumlu Kore Konjonktürü dünya ticaretinde gerçek bir genişlemeye yol açarken, özellikle gelişmiş ülkeler arasında ortaya çıkan liberalleşme girişimleri de 1950'lerin ilk yarısında dünya ticaretinin hızla artmasına neden olmuştur.

Tablo 1. 1 — Dünya Ticareti Yıllık Ortalama Artış Hızı (%)

Dönemler	İhracat (fob)	İthalat (cif)
1950 - 1955	9.1	9.0
1955 - 1960	6.4	6.4
1960 - 1965	7.8	7.8
1965 - 1970	10.9	10.7
1970 - 1973	22.4	21.7
1973 - 1978	17.4	17.7

Kaynak : UNCTAD (1979), Tablo 1. 1'den hesaplanmıştır.

Tablo 1. 1'den de görüldüğü gibi, 1950'lerin birinci yarısında cari fiyatlarla dünya ihracatı yılda ortalama % 9.1, dünya ithalatı ise % 9.0 hızla artmıştır. Bu artış hızları 1950'lerin ikinci yarısında, muhtemelen olumlu konjonktürün etkisini yitirmesi nedeniyle, düşmüş ve 1955 - 1960 döneminde dünya ithalat ve ihracatı yılda ortalama % 6.4'lük bir hızla artmıştır. Dünya ticareti artış hızında görülen bu düşme, bir yandan liberalleşme eğilimlerinin başlangıçtaki etkisini yitirmesi, öte yandan da azgelişmiş ülkelerde belirmeye başlayan korumacılık eğilimlerinden etkilenmiştir. 1960'lı yıllar ise genel olarak dünya ekonomisinin hızlı gelişme ve büyüme yıllarıdır. Gelişmiş ülkeler grubunda sağlanan hızlı ekonomik büyüme dünya ticaretini olumlu etkilemiş ve 1960 - 1965 döneminde dünya ihracat ve ithalatı

yıllık ortalama artış hızı % 7.8 düzeyinde olmuştur. 1960'ların ikinci yarısında dünya ticaretindeki genişleme daha da artarak ihracatta %10.9, ithalatta ise %10.7'lik yıllık ortalama artış hızına ulaşmıştır (Tablo 1. 1).

Tablo 1. 1'den görüleceği gibi, dünya ticaretinde 1960'ların başında ortaya çıkan gelişme eğilimi hızlanarak 1973 yılına dek sürmüştür. 1970'lerin başında gelişmiş ülkelerin üretimlerini hızla arttırma eğilimleri, özellikle hammaddeler açısından çok olumlu bir konjonktür yaratmıştır. 1970 - 1973 döneminde cari fiyatlarla dünya ihracatı % 22.4'lük bir ortalama artış hızı gösterirken dünya ithalatı % 21.7'lik bir hıza ulaşmıştır. Dünya ticaretinde bu hızlanmada gelişmiş ülkelerdeki büyüme etkili olurken, 1960'ların ikinci yarısından itibaren, sayısı sınırlı da olsa, bazı azgelişmiş ülkelerde yeni ve dünya pazarlarına yönelik sanayilerin kurulmaya başlanması da dünya ticaretindeki hızlı gelişmeyi olumlu yönde etkilemiştir.

1970'lerin başında gelişmiş ülkelerde görülen büyüme, 1960'lardaki gelişmenin tersine, zorlanmış ve talep genişlemesiyle uyarılmış bir büyüme sürecidir. Böylece aynı yıllarda bir yandan parasal genişleme nedeniyle sanayi ürünleri fiyatları artışı öte yandan sınai üretim artışının uyardığı hammadde fiyatları artışı dünya ekonomisinde enflasyonist eğilimlerin belirmeye başlamasına yol açmıştır. Tablo 1. 1'de cari fiyatlarla ifade edilmiş değer serilerinden hesaplanan artış hızları yer almaktadır. Açıktır ki, sözünü ettiğimiz fiyat artışları dünya ihracat ve ithalat artış hızlarını şişirici niteliktedir. Buna rağmen 1960'ların ortasından itibaren ivme kazanan dünya ticareti genişleme hızının 1973 yılına dek sürdüğü söylenebilir.

1973 yılı, dünya ekonomisinde belirmeye başlayan enflasyonist baskının petrol fiyatlarının olağanüstü artması nedeniyle açık bir enflasyona döndüğü, durgunluk eğiliminin ise belirginlik kazandığı bir dönüm noktasıdır. Petrol bunalımının yol açtığı fiziki üretim düşmesi yanısıra, fiyatların artması nedeniyle ortaya çıkan ciddi fon kaymaları uluslararası ticareti olumsuz yönde etkilemiştir. Cari

fiyatlarla ifade edilen serilerde dünya ticareti 1973 yılında % 38, 1974 yılında da % 45 dolayında artış göstermişse de, özellikle dünya ihracatında fiziki birimlerle 1973 - 1975 yıllarında ciddi bir daralma meydana gelmiştir. 1973 sonunda başlayıp 1974 yılında etkisini hissettiren petrol bunalımı 1975 yılında tam bir durgunluğa neden olmuştur. Bu yılda dünya ihracatı cari fiyatlarla ancak % 4.0'lük bir artış gösterirken, dünya ithalatı % 5.8'lik bir oranda artmıştır. Artış oranları arasındaki fark OPEC ülkelerine önemli bir fon kayması olduğuna işaret etmektedir. Petrol fiyatları artışının OPEC ülkelerine kaydırdığı fonların geriye dönüşü (recycling) 1976'dan itibaren tamamlanmış, gelişmiş ülkelerde ekonomik faaliyet göreli olarak canlanmış ve bu nedenlerle dünya ticareti de hareketlenmeye başlamıştır. 1976 - 1978 yılları arasında cari fiyatlarla dünya ticareti yaklaşık % 13'lük bir oranda artarken, reel terimlerle ticaret hacmi de % 5-7 oranında bir genişleme göstermiştir. 1973 - 1978 dönemine tüm olarak bakacak olursak, dünya ihracatının % 17.4, dünya ithalatının ise % 17.7 hızda arttığını görürüz (Tablo 1. 1). 1970 - 1973 dönemine göre düşük olan bu hızlar, daha önceki dönemlere kıyasla yine de daha hızlı bir artışa işaret etmektedir. Ancak aynı dönemde ciddi fiyat artışları olduğu gözönüne alınacak olursa, 1973 sonrası dönemde dünya ticaretinin, 1960'ların ikinci yarısından itibaren kazandığı ivmeyi yitirdiği ve ekonomik bunalımın etkisiyle göreli bir duraklama gösterdiği söylenebilir.

1. 2 — Dünya Ticareti ve Azgelişmiş Ülkeler

Dünya ticareti içinde azgelişmiş ülkelerin konumu değişik açılardan ele alınabilir. Çalışmanın bu aşamasında, önce uluslararası ticarette değişik ülke gruplarında sağlanan artış hızları karşılaştırılarak dünya ticaretinin gösterdiği gelişme eğilimi içinde azgelişmiş ülkelerin durumu saptanmaya çalışılacaktır. İkinci olarak, azgelişmiş ülke-

lerin dünya ticaretindeki paylarının gelişmesi irdelenecek, ve nihayet azgelişmiş ülkelerin uluslararası ticaretinin yönü ve diğer ülke gruplarının ticaretiyle olan ilişkileri incelenecektir.

1. 2. 1 — Azgelişmiş Ülkelerde Uluslararası Ticaretin Gelişimi

1950 sonrası dönemde dünya ticaretinde görülen eğilimler, değişik ülke gruplarının uluslararası ticaretinin gelişmesinde de gözlenmektir. 1950'lerin ilk yarısında tüm gruplarda hızla gelişen uluslararası ticaret, daha sonra bir yavaşlama göstermiştir. 1960'ların başından itibaren 1973 yılına kadar giderek hızlanan uluslararası ticaret, 1973 sonrası dönemde (azgelişmiş ülkelerin ithalatı dışında) yine yavaşlamıştır. Tablo 1. 2 bu eğilimleri göstermektedir.

Tablo 1. 2 — Ülke Gruplarında Uluslararası Ticaretin Yıllık Ortalama Artış Hızı (%)

Dönemler	Gelişmiş Ülk. İhracat	Gelişmiş Ülk. İthalat	Azgelişmiş Ülk. İhracat	Azgelişmiş Ülk. İthalat	Sosyalist Ülk. İhracat	Sosyalist Ülk. İthalat
1950 - 1955	10.4	9.3	5.1	7.0	13.9	12.9
1955 - 1960	7.2	6.4	2.8	4.7	9.8	11.7
1960 - 1965	8.5	9.0	5.9	4.6	7.6	7.4
1965 - 1970	11.8	11.6	8.8	8.3	9.0	8.6
1970 - 1973	22.0	21.2	25.5	20.8	22.8	21.7
1973 - 1978	16.2	20.7	21.5	24.0	16.7	16.2

Kaynak : UNCTAD (1979), Tablo 1. 1 den hesaplanmıştır.

Tablo 1. 2'den görüldüğü gibi, 1950'lerin ilk yarısında gelişmiş, azgelişmiş ve sosyalist ülkeler gruplarında uluslararası ticaretin artış hızı yüksektir. Bu dönemde en yüksek ortalama artış hızları sosyalist blok ülkelerinde görülmektedir. Gelişmiş ülkelerdeki hızlı ticaret artışı savaş sonrasının dinamizmini yansıtmaktadır. Sosyalist blok ülkeleri ve gelişmiş ülkelerde ihracat ithalata kıyasla daha hızlı artmıştır. Azgelişmiş ülkelerde ise durum farklıdır. 1950'le-

rin birinci yarısında azgelişmiş ülkelerde uluslararası ticaretin her iki kaleminin artış hızları öteki ülke gruplarına kıyasla daha düşüktür. Kore konjonktürünün olumlu katkısına rağmen, bu dönemde azgelişmiş ülkelerde ihracatın yıllık ortalama artış hızı, gelişmiş ülkelerdekinin ancak yarısı kadardır (Tablo 1. 2). Öte yandan aynı dönemde azgelişmiş ülkelerde ithalatın yıllık ortalama artış hızı, ihracatın yıllık ortalama artış hızının oldukça üstündedir. Bu da, söz konusu dönemde azgelişmiş ülkelerde dış ticaret açıkları oluştuğuna işaret etmektedir.

1950'lerin ikinci yarısında dünya ticaretinde olduğu gibi, ülke gruplarının uluslararası ticaret kalemlerinin yıllık artış hızlarında da önceki döneme kıyasla düşme görülmektedir. (Tablo 1. 2). Gelişmiş ve sosyalist blok ülkelerinde gözlenen bu düşüşler azgelişmiş ülkelerde daha da belirgindir. 1955 - 1960 döneminde azgelişmiş ülkelerin ihracatının yıllık ortalama artış hızı 1950 - 1955 döneminde sağlanan hızın yaklaşık yarısı kadardır. Gerçekten de 1956-1958 yılları arasında azgelişmiş ülkelerin ihracatı 25 milyar dolar civarında dalgalanmış, 1960'da da ancak 27 milyar dolara ulaşabilmiştir (1). 1950'lerin ikinci yarısında azgelişmiş ülkelerin ithalatının yıllık ortalama artış hızında da düşme görülmektedir. Ancak, ithalat artış hızındaki düşme, ihracat artış hızındaki düşmeye kıyasla daha sınırlıdır. 1955'de ihracata çok yakın düzeyde olan ithalat, 1958 ve 1959 yıllarında sınırlı bir duraklamaya rağmen, 1960'da 30 milyar dolara ulaşmıştır (2). Bu eğilimler, azgelişmiş ülkelerde 1950'lerin birinci yarısında başlayan dış ticaret açıklarının 1950'lerin ikinci yarısında daha da hızlanarak arttığını göstermektedir.

1960'lardan itibaren dünya ticaretinin hızlı bir genişleme dönemine girdiğine yukarıda değinmiştik. Mutlak büyüklükleri farklı olmakla birlikte gelişmiş ve azgelişmiş ülke gruplarının uluslararası ticaret kalemlerinde de bu hızlanma görülmektedir (Tablo 1. 2). 1960 - 1965 dönemin-

(1) UNCTAD (1979) s. 2 - 3, Tablo 1. 1
(2) UNCTAD (1979) s. 2 - 3, Tablo 1. 1

de sosyalist blok ülkelerinin ihracat ve ithalatının yıllık artış hızlarında düşme devam etmiş, ancak sosyalist blok dışında kalan ülkelerde uluslararası ticaret canlanmıştır. Bu dönemin diğer bir ilginç yönü de, ilk kez azgelişmiş ülkelerin ihracat artış hızı ithalat artış hızının üstüne çıkarken, gelişmiş ülkelerde tam tersi bir eğilimin ortaya çıkmış olmasıdır. Hatta bu dönemde azgelişmiş ülkelerde ithalatın yıllık ortalama artış hızında, 1955 - 1960 döneminde ulaşılan hıza kıyasla çok ufak da olsa, bir düşme görülmektedir. Gelişmiş ülkelerde ihracat ve ithalat artış hızları arasında görülen farklılık, dış ticaret açıklarının ortaya çıktığına işaret etmektedir. Gerçekten de gelişmiş ülkeler grubunda 1960 ve 1961 yıllarında 3 milyar dolar civarında ortaya çıkan ithalat - ihracat farkı, hızla artarak 1965'de 8 milyar doları aşmıştır (3). 1960 -1965 arasında azgelişmiş ülkelerde ihracatın yıllık ortalama artış hızının ithalat hızını aşıyor olması, bu dönemde söz konusu ülkelerin ticaret açığı vermediği anlamına gelmemektedir. Ancak, daha önceki yıllarda beliren dış ticaret açığının hızla artması eğilimi durulmuş ve bu dönemde azgelişmiş ülkeler grubunda ithalat - ihracat farkı 2.5-4 milyar dolar civarında dalgalanma göstermiştir (4).

1965 sonrası dönemde ülke gruplarında uluslararası ticaretin daha da hızla genişlemeye devam ettiği ve 1970'lerin ilk yıllarında artış hızlarının % 20'nin üzerine çıktığı görülmektedir (Tablo 1. 2). Bu dönemde dünyada ekonomik faaliyetin canlı olması uluslararası ticareti olumlu yönde etkilemiştir. Bu genişleme çerçevesinde en olumlu gelişmenin azgelişmiş ülkelerin uluslararası ticaretinde kaydedildiği söylenebilir. 1965 - 1970 ve 1970 - 1973 dönemlerinde diğer ülke gruplarına kıyasla, azgelişmiş ülkelerin ihracat ve ithalat yıllık ortalama artış hızlarında daha büyük ve önemli yükselme kaydedilmiştir. Ayrıca, azgelişmiş ülkelerde ihracat artış hızının ithalat artış hızı önünde seyretmesi bu dönemlerde de devam etmiştir.

(3) UNCTAD, (1979), s. 2 - 3, Tablo 1. 1
(4) UNCTAD, (1979), s. 2 - 3, Tablo 1. 1

1973 sonrası dönemde petrol fiyatları artışı ve bunu izleyen ekonomik bunalımın ülke grupları açısından uluslararası ticarete etkisini Tablo 1. 2 yardımıyla izleme olanağı sınırlıdır. Cari fiyatlarla ifade edilen değer serilerinden elde edilen tablodaki artış hızları, bu dönemde uluslararası ticareti alt üst eden fiyat hareketlerini de içermektedir. Bu nedenle, Tablo 1. 2'de 1973-1978 dönemine ait yıllık ortalama artış hızları, bazı yıllarda ticaret hacmindeki reel daralmalara rağmen (Tablo 1. 3) oldukça yüksek düzeydedir. Ayrıca, 1973 sonrası yıllarda ithalat ve ihracatı olağanüstü artışlar gösteren OPEC ülkeleri de Tablo 1. 2'deki azgelişmiş ülkeler grubu içinde yer almaktadır. Ancak, Tablo 1. 2, bu sakıncalarına rağmen, petrol bunalımı sonrası uluslararası ticarette meydana gelen gelişmelere ilişkin bazı ip uçları da vermektedir. Örneğin, 1973 sonrası dönemde, önceki döneme kıyasla tüm ülke gruplarının ihracat yıllık artış hızları düşmüştür. Gelişmiş ve sosyalist blok ülkelerinde ithalatın artış hızının da düşmüş olmasına karşılık azgelişmiş ülkelerde ithalatın yıllık artış hızı yükselmiştir.

Tablo 1. 3 — Ülke Gruplarında Uluslararası Ticaret Hacmi (İndeks)

	Gelişmiş Ülkeler				Azgelişmiş Ülkeler			
	İhracat		İthalat		İhracat		İthalat	
Yıllar	1970=100	Zin.	1970=100	Zin.	1970=100	Zin.	1970=100	Zin.
1960-	44	100	42	100	58	100	60	100
1965-	63	143	63	150	77	133	72	120
1970-	100	159	100	158	100	130	100	139
1973-	131	131	129	129	129	129	122	122
1974-	140	106	130	100	116	89	143	117
1975-	134	95	120	92	108	93	158	110
1976-	149	111	137	114	124	114	171	108
1977-	156	105	143	104	130	105	191	111
1978-	165	106	150	106	135	104	201	105

Kaynak : UNCTAD (1979), s. 58-59, Tablo 2. 1 ve 2. 2.

Tablo 1. 2'nin söz konusu sakıncaları 1973 sonrası uluslararası ticareti reel ifadelerle ele almakla kısmen gideri-

lebilir. Tablo 1. 3 bu amaçla hazırlanmış olup gelişmiş ve azgelişmiş ülkelerde uluslararası ticaretin hacmindeki değişmeleri indekslerle ifade etmektedir. Tablodan görüldüğü gibi, 1960'larda ve 1970'lerin ilk yıllarında, gelişmiş ve azgelişmiş ülkelerde ithalat ve ihracat reel terimlerde de hızla artmıştır. Söz konusu artışlar, gelişmiş ülkelerde sağlanan artışlara kıyasla azgelişmiş ülkelerde sınırlı kalmıştır. Tablo 1. 3'ün önemli bir yanı, 1973 sonrası uluslararası ticaret hacminde meydana gelen duraklama ve daralmaları göstermesidir. Özellikle 1974 ve 1975 yıllarında azgelişmiş ülkelerin ihracat hacimlerinde ciddi daralmalar olmuştur. Gelişmiş ülkelerin ihracat ve ithalat hacimlerinde de daralmanın meydana geldiği 1975 yılı bir durgunluk yılıdır. Tüm bu daralmalara karşılık azgelişmiş ülkelerin ithalat hacmi oldukça hızla artmıştır. Bu gelişme, azgelişmiş ülkelerin petrol bunalımı faturasını oldukça pahalı ödediklerine işaret etmektedir.

Azgelişmiş ülkelerin dünya ticaretindeki yerini daha ayrıntılı olarak irdelemek bu ülkeleri gruplara ayırmakla sağlanabilir. Azgelişmiş ülkeleri bir çok niteliklerine göre gruplamak mümkündür. Bu gruplamada atılacak ilk adım petrol ihracatçısı ülkeleri ayrı bir grup olarak ele almaktır. Son 10-15 yılda uluslararası ticaret açısından azgelişmiş ülkeler arasındaki önemli bir farklılaşma da bir grup azgelişmiş ülkenin hızla sınai ürün ihracatına yönelmiş olmalarıdır. Bu nedenle, sınai ürün ihracatçısı azgelişmiş ülkeler de ayrı bir grup olarak tanımlanabilir. Tablo 1. 4 ve 1. 5 bu tür gruplanmış azgelişmiş ülkelerde sırasıyla ihracat ve ithalatın yıllık ortalama artış hızlarını vermektedir.

Petrol ihraç eden ülkelerde ihracatın yıllık ortalama artış hızı, 1965 - 1970 dönemi hariç diğer dönemlerde, hem tüm azgelişmiş ülkelerde ihracatın yıllık ortalama artış hızından hem de alt gruplarda toplanan azgelişmiş ülkelerdeki ihracat artış hızından yüksektir (Tablo 1. 4). Ayrıca, bu ülkelerde ihracatın artış hızı 1970 - 1973 dönemi ile ekonomik bunalımı içeren 1973 - 1978 döneminde azgelişmiş

ülkelerde tek bir grup olarak sağlanan ortalama artış hızının çok üstünde olmuştur. Tüm gruplarda ihracatın artış hızı 1960 - 1973 döneminde giderek yükselmişse de petrol ihracatçısı ülkelerde bu yükselme daha belirgindir. Sınai ürün ihracatçısı olarak tanımlanan sınırlı sayıdaki azgelişmiş ülkede ihracatın yıllık ortalama artış hızı 1950'lerde çok düşük düzeylerde iken 1965'den itibaren giderek yükselmiş ve 1970 - 1973 döneminde oldukça yüksek bir düzeye tırmanmıştır (Tablo 1. 4). 1973 sonrası yıllarda sınai ürün ihracatçısı ülkelerde ihracatın yıllık ortalama artış hızı önceki döneme kıyasla düşmüşse de, bu düşmeye rağmen

Tablo 1. 4 — Azgelişmiş Ülkelerde İhracatın Yıllık Ortalama Artış Hızı (%)

Dönemler	Petrol İhracatçısı (1) Tüm AGÜ	AGÜ	Sınai Ürün (2) İhracat. AGÜ	Diğer AGÜ
1950 - 1955	5.1	12.7	0.0	5.0
1955 - 1960	2.8	5.3	1.0	1.5
1960 - 1965	5.9	6.5	5.5	5.3
1965 - 1970	8.8	9.7	10.6	7.5
1970 - 1973	25.5	32.7	30.6	17.3
1973 - 1978	21.5	27.4	19.3	15.5

Kaynak : UNCTAD, (1979) Tablo 1. 3'den hesaplanmıştır.

(1) Petrol ihraç eden ülkeler 1974'de petrol ve petrol ürünleri ihracatı toplam ihracatlarının % 50'sini aşan ülkelerdir. Cezayir, Angola, Bahreyn, Brunei, Ekvator, Gabon, Endonezya, İran, Irak, Kuveyt, Libya, Nijerya, Oman, Katar, Suudi Arabistan, Trinidat, Tobago, Birleşik Arap Emirlikleri, Venezuella.

(2) Sınai ürün ihracatı hızla artan azgelişmiş ülkeler a) 1976'da sınai ihracatı 800 milyon doları aşan ülkeler, b) sınai ihracatı 1967 - 1976 döneminde yılda ortalama % 20 hızla artan ülkeler olarak tanımlanmıştır. Bu ülkeler Arjantin, Brezilya, Hong Kong, Güney Kore, Meksika, Singapur'dur.

İhracat artış hızı diğer azgelişmiş ülkelerdeki artış hızı düzeyinin üstünde kalmıştır. Petrol ihracatçısı ve sınai ürün ihracatçısı azgelişmiş ülkeler dışında kalan azgelişmiş ülkelerde, ihracatın artış hızı özellikle 1960 sonrası

dönemde ilk iki grup ülkede ve tüm azgelişmiş ülkelerdeki ihracat artış hızının altında kalmıştır. Uluslararası ticaretin özellikle genişlediği 1970'lerin ilk yıllarında bu ülkelerde ulaşılan ihracat artış hızı, diğer gruplarda ihracat artış hızının oldukca altında kalmıştır. Tablo 1. 4'deki azgelişmiş ülke gruplarında 1973 sonrası bunalımın ihracat artış hızlarına etkisine bakacak olursak, bu etkinin tüm gruplarda ihracat yıllık ortalama artış hızını yavaşlattığı ve bu yavaşlamanın petrol ve sınai ürün ihracatçısı olmayan ülkelerde en düşük düzeyde kaldığı, sınai ürün ihracatçısı ülkelerde ise en yüksek düzeye ulaştığı görülmektedir. 1973 - 1978 döneminde ihracatın yıllık ortalama artış hızı, 1970 - 1973 dönemine kıyasla, tüm azgelişmiş ülkelerde % 16 oranında azalırken, petrol ihracatçısı ülkelerde % 17, sınai ürün ihracatçısı ülkelerde % 37 ve diğer azgelişmiş ülkelerde % 11 oranında bir hız azalması olmuştur. Bu durumda, ihracat artış hızı açısından, 1973 sonrası bunalımdan en olumsuz biçimde etkilenenlerin sınai ürün ihracatçısı ülkelerin olduğu söylenebilir.

Tablo 1. 4'de verilen ihracat artış hızları, cari fiyatlarla ifade edilen ticaret verilerinden hesaplanmıştır. Dolayısıyla bu hızlar, fiyat hareketlerinin etkisini de içermektedir. Fiyat artışlarının özellikle hızlandığı 1970 sonrası yıllarda, söz konusu ülke gruplarında ihracat hacmindeki gelişmeler, değer serilerinden elde edilen sonuçlardan bazı noktalarda farklılık göstermektedir. İhracat hacim indeksi 1970=100 kabul edildiğinde, 1973'de tüm azgelişmiş ülkelerde 129, petrol ihracatçısı ülkelerde 132, sınai ürün ihracatçısı azgelişmiş ülkelerde 151 ve diğer azgelişmiş ülkelerde 122 olmuştur (5). Dolayısıyla, 1970-1973 arasında değer olarak ihracat artış hızı petrol ihraç eden ülkelerde en yüksek düzeyde iken, aynı dönemde ihracat hacmindeki en büyük artış sınai ürün ihracatçısı ülkeler tarafından gerçekleştirilmiş. 1973 = 100 olarak alındığında 1978 yılında ihracat hacim indeksi tüm azgelişmiş ülkelerde 104, petrol ihraç eden ülkelerde 75, sınai ürün ihraç eden azge-

(5) UNCTAD (1979) s. 58, Tablo 2. 1'den hesaplanmıştır.

lişmiş ülkelerde 145 ve diğer azgelişmiş ülkelerde 126 olmuştur (6). Görüldüğü gibi, 1973-1978 döneminde de ihracat hacmini yine hızla genişleten azgelişmiş ülkeler, sınai ürün ihracatçısı ülkelerdir. Oysa yukarıda değindiğimiz gibi bu ülkeler, ihracat değerinin yıllık ortalama artışı açısından 1973 bunalımından en olumsuz etkilenen gruptur.

Tablo 1. 5 değişik nitelikleri itibariyle gruplanmış azgelişmiş ülkelerde ithalatın yıllık ortalama artış hızını göstermektedir. Artış hızları cari fiyatlarla ifade edilen ithalat

Tablo 1. 5 — Azgelişmiş Ülkelerde İthalatın Yıllık Ortalama Artış Hızı (%)

	Petrol İhracatçı (1)		Sınai Ürün (1)	
Dönemler	Tüm AGÜ	AGÜ	İhracat. AGÜ	Diğer AGÜ
1950 - 1955	7.0	10.8	4.0	7.4
1955 - 1960	4.7	7.3	3.2	4.2
1960 - 1965	4.6	3.6	1.6	5.9
1965 - 1970	8.3	8.1	14.8	6.0
1970 - 1973	20.8	26.9	27.0	16.1
1973 - 1978	24.0	35.2	18.7	19.9

Kaynak : UNCTAD (1979), Tablo 1. 3'den hesaplanmıştır.

(1) Petrol ihracatçısı ve sınai ürün ihracatçısı azgelişmiş ülkelerin tanımı için bkz. Tablo 1. 4.

serilerinden elde edilmiş olup fiyat hareketlerinin etkisini içermektedir. Petrol ihracatçısı ülkelerde, ithalatın yıllık artış hızı, her dönemde oldukça yüksek düzeydeyse de, 1970 sonrası yıllarda ve özellikle 1973 - 1978 döneminde çok yüksek düzeye tırmanmıştır. Sınai ürün ihracatçısı ülkelerde 1960'ların ikinci yarısına kadar göreli olarak düşük olan yıllık ithalat artış hızı, sonraki yıllarda yükselmeye başlamış ve 1970 - 1973 döneminde en yüksek düzeyine ulaşmıştır. Burada ilginç olan nokta petrol ihracatçısı ve diğer azge-

(6) UNCTAD (1979) s. 58, Tablo 2.1'den hesaplanmıştır.

lişmiş ülkelerde bunalım dönemi olan 1973 sonrasında yıllık ortalama ithalat artış hızı yükselirken, aynı dönemde sadece sınai ürün ihracatçısı azgelişmiş ülkelerde ithalatın yıllık ortalama artış hızının bir düşüş göstermesidir (Tablo 1. 5). Söz konusu düşme eğilimi, reel terimlerle ifade edilen ithalat hacminde de gözlenmektedir. 1970 yılı baz olarak kabul edildiğinde (1970=100), ithalat hacim indeksi 1973'de tüm azgelişmiş ülkelerde 122, petrol ihracatçısı ülkelerde 142, sınai ürün ihracatçısı azgelişmiş ülkelerde 136 ve diğer azgelişmiş ülkelerde 109 olmuştur (7).

Görüldüğü gibi, uluslararası ticaretin genişleme gösterdiği 1970'lerin ilk yıllarında ithalat hacmi en fazla petrol ve sınai ürün ihraç eden azgelişmiş ülkelerde genişlemiştir. 1973 sonrası bunalım döneminde ise durum biraz farklıdır. Yine 1973 yılı baz olarak alındığında, 1978 itibariyle ithalat hacim indeksi tüm azgelişmiş ülkelerde 164, petrol ihracatçısı ülkelerde 267, sınai ürün ihracatçısı ülkelerde 132 ve diğer azgelişmiş ülkelerde 133 olmuştur (8). 1973 - 1978 döneminde reel terimlerle ifade edilmiş ithalat hacmi, petrol ihraç eden ülkelerde çok yüksek bir artış gösterirken göreli olarak en sınırlı artış sınai ürün ihraç eden azgelişmiş ülkelerde görülmüştür.

1. 2. 2. Azgelişmiş Ülkelerin Dünya Ticaretindeki Payı

Azgelişmiş ülkelerin dünya ticareti içindeki yerini saptamada diğer bir gösterge, bu ülkelerin dünya ticareti içindeki paylarında görülen değişmeler olabilir. Tablo 1. 6 gelişmiş ülkelerin yanısıra tüm azgelişmiş ülkeler ve değişik niteliklerine göre gruplanmış azgelişmiş ülkelerin dünya ihracatındaki paylarını belirli dönemler itibariyle, dönem ortalamaları olarak vermektedir. Tabloda ilk dikkati çeken nokta, azgelişmiş ülkelerin dünya ihracatı içindeki

(7) UNCTAD (1979), s. 58, Tablo 2. 1'den hesaplanmıştır.
(8) UNCTAD (1979), s. 58, Tablo 2. 1'den hesaplanmıştır.

paylarının göreli olarak küçük olması ve 1970'lere kadar bu payın giderek düşmesidir. 1970 - 1973 döneminde bu pay, petrol ve sınai ürün ihracatçısı azgelişmiş ülkelerin ihracat gelirlerinin yükselmesi nedeniyle, biraz artış göstermiştir. 1973 sonrası dönemde görülen önemli artışın kaynağı ise petrol fiyatlarındaki yükselmedir. Aynı dönemde ihracat artış hızları, petrol fiyatları artışı nedeniyle yükselen dünya ihracatı artış hızının altında kalan gelişmiş ülkelerin payı ise düşmüştür. Tablo 1. 6'da dikkati çeken diğer bir nokta da, petrol ve sınai ürün ihraç eden ülkelerin dünya ihracatındaki paylarında 1970 sonrası görülen göreli düzelmeye karşılık, diğer azgelişmiş ülkelerin dünya ihracatındaki paylarında 1950'lerde başlayan düşme eğiliminin 1970 sonrasında da devam etmesidir. Bu eğilim sonucu, petrol

Tablo 1. 6 — Gelişmiş ve Azgelişmiş Ülkelerin Dünya İhracatında Payları (Dönem Ortalaması, %).

Dönemler	Gelişmiş Ülkeler	Azgelişmiş Ülkeler			
		Tüm AGÜ	Petrol İhr. (1)	Sınai Ürün İhr. (1)	Diğer AGÜ
1950 - 1955	63.7	27.1	6.6	5.9	14.6
1955 - 1960	65.9	23.2	7.0	4.3	11.9
1960 - 1965	67.7	20.4	6.6	3.6	10.2
1965 - 1970	70.2	17.9	6.2	3.4	8.3
1970 - 1973	71.4	18.3	7.0	3.7	7.6
1973 - 1978	66.1	24.4	13.1	4.1	7.1

Kaynak : UNCTAD, (1979), Tablo 1. 1'den hesaplanmıştır.

(1) Petrol ihracatçısı ve sınai ürün ihracatçısı azgelişmiş ülkelerin tanımı için bkz. Tablo 1. 4.

ve sınai ürün ihraç eden ülkeler dışında kalan azgelişmiş ülkelerin toplam dünya ihracatı içindeki payları, 1970 sonrası dönemde % 7 dolaylarına düşmüştür. Bu gerçek, İkinci Dünya Savaşı sonrasında hızla genişleyen dünya ticaretinden azgelişmiş ülkelerin göreli olarak daha az yararlandıklarını ve ciddi bir ihracat sorunuyla karşı karşıya

kaldıklarını göstermektedir. Azgelişmiş ülkeler grubu içinde bu alanda sınırlı da olsa belli bir gelişme gösteren ülkeler, özel bir konuma ve doğal üstünlüklere sahip petrol üreticisi ülkeler ile, 1960 sonrası çabalarını bu yönde yoğunlaştırmış olan sınai ürün ihracatçısı ülkelerdir. Kaldı ki, ikinci grup ülkelerde söz konusu gelişmenin oldukca sınırlı kaldığı da açıktır.

Azgelişmiş ülkelerin dünya ithalatındaki paylarının gelişmesi genel hatlarıyla dünya ihracatındaki paylarının gelişmesine benzemektedir. Tablo 1. 7 dönem ortalamaları olarak belirli dönemlerde azgelişmiş ülkelerin dünya ithalatındaki paylarını vermektedir. Görüldüğü gibi, gelişmiş ülkelerin dünya ithalatı içindeki payları 1950 sonrası yıl-

Tablo 1. 7 — Gelişmiş ve Azgelişmiş Ülkelerin Dünya İthalatında Payları (Dönem Ortalaması %).

Dönemler	Gelişmiş Ülkeler	Azgelişmiş Ülkeler			
		Tüm AGÜ	Petrol İhr. (1)	Sınai Ürün İhr. (1)	Diğer AGÜ
1950 - 1955	65.3	26.0	4.3	6.7	15.0
1955 - 1960	65.8	23.4	4.8	5.3	13 3
1960 - 1965	67.8	20.4	3.8	4.3	12.3
1965 - 1970	71.0	18.0	3.4	4.1	10 5
1970 - 1973	72.5	16.8	3.6	4.5	8.7
1973 - 1978	69.3	20.4	6.4	4.9	9.1

Kaynak : UNCTAD, (1979), Tablo 1. 1'den hesaplanmıştır.

(1) Petrol ihracatçısı ve sınai ürün ihracatçısı azgelişmiş ülkelerin tanımı için bkz. Tablo 1. 4.

larda sürekli artma eğilimi göstermiş ve bu eğilim 1973 bunalımına dek devam etmiştir. Azgelişmiş ülkeler bir bütün olarak ele alındığında bunların dünya ithalatı içindeki payının gelişmiş ülkelere göre ters yönde bir gelişme gösterdiği gözlenmektedir. İhracatta olduğu gibi, ithalat payları da 1950 sonrasında azalma göstermiş ve 1950 - 1955 döneminde azgelişmiş ükelerin dünya ithalatı içinde % 26.0

olan payı 1970 - 1973 döneminde % 16.8'e kadar düşmüştür. Söz konusu yıllarda azgelişmiş ülkeler, genişleyen ithalat olanaklarından gelişmiş ülkelere kıyasla daha sınırlı ölçüde yararlanabilmişlerdir. Azgelişmiş ülkelerin dünya ithalatı içindeki payları 1973 sonrası bunalım döneminde hızlı sayılabilecek bir yükselme göstermiştir. Azgelişmiş ülkeleri alt gruplara ayırdığımızda, her grubun dünya ithalatı içindeki payının 1970 - 1973 dönemine kadar toplam gruptaki genel eğilimin yönünde azaldığını görmekteyiz. Petrol ve sınai ürün ihracatçısı ülkelerin ithalat payı 1970 - 1973 döneminden itibaren yükselmeye başlamışken, diğer azgelişmiş ülkelerde bu dönemde de düşme eğilimi devam etmiştir. Azgelişmiş ülkelerin dünya ithalatı içindeki paylarının bunalım yıllarına dek düşmesi iki nedene bağlanabilir. Öncelikle, ithalat artış hızı ödeme olanaklarına bağlı olduğu için, azgelişmiş ülkelerin ihracatındaki sınırlı gelişme ithalat artış hızını da sınırlamış ve dünya ithalatının hızla genişlediği yıllarda bu ülkelerin dünya ithalatı içindeki payının azalması sonucunu doğurmuştur. Öte yandan, 1950 sonrası yıllarda bir çok azgelişmiş ülkede koruma ve ithal ikamesine dayanan bir gelişme yolunun benimsendiği bilinmektedir. Bu eğilim de azgelişmiş ülkelerde ithalatın göreli olarak daha yavaş genişlemesinde etkili olmuştur. Petrol ihraç eden ülkelerle sınai ürün ihraç eden ülkelerde ithalat payının diğer azgelişmiş ülkelere kıyasla daha önce yükselmeye başlaması bu açıklamalarımızla uyumludur. Birinci grup ülkelerde hızla artan ihracat gelirleri, ikinci grup ülkede ise ihracat gelirlerindeki artışın yanısıra seçilen ihracat stratejisinin ithalatı arttırıcı nitelikte olması nedeniyle bu ülkelerde ithalat, dünya ticaretinin hızla genişlediği dönemlerde, önemli ölçüde artmış ve dünya ithalatı içindeki payları yükselmiştir.

1. 2. 3. Azgelişmiş Ülkelerde Uluslararası Ticaretin Yönü

Azgelişmiş ülkelerin dünya ticareti içindeki yerinin

saptanmasında ele alınabilecek diğer bir nokta da dünya ihracat ve ithalatının yönü ile ülke gruplarının birbirleriyle yaptıkları ticaretin boyutlarıdır. Tablo 1. 8 çeşitli ülke gruplarının birbirlerine yaptıkları ihracatın dünya ihracatı ve ülke gruplarının kendi ihracatları içindeki paylarını dönem ortalaması olarak vermektedir. Buna göre, 1969 - 1973 döneminde gelişmiş ülkeler arasındaki ihracat dünya ihracatının % 55.0'ini, kendi ihracatlarının ise % 76.9'unu oluşturmaktadır. Görüldüğü gibi, dünya ihracatının yarıdan fazlası gelişmiş ülkeler arasında yapılırken, bu ülkelerin toplam ihracatının üçte ikisinden fazlası da kendi aralarında olmaktadır. Buna karşılık, yine 1969 - 1973 döneminde, gelişmiş ülkelerin azgelişmiş ülkelere yaptıkları ihracat, dünya ihracatının % 10.4'ne; kendi ihracatlarının ise % 14.5'ne eşittir. Azgelişmiş ülkelerin gelişmiş ülkelere yaptıkları ihracat, dünya ihracatının küçük bir yüzdesine (% 8.2) eşitken kendi ihracatlarının üçte ikisine yakın (% 70.5) bir büyüklüktedir. Azgelişmiş ülkelerin birbirlerine yaptıkları ihracat ise, toplam azgelişmiş ülke ihracatının sadece % 18.4'üdür. OPEC ülkelerinin de ihracatlarının çok büyük bir kısmını (% 77.4) gelişmiş ülkelere yaptıkları gözönüne alınacak olursa, gelişmiş ülkelerin dünyanın en büyük ihracat pazarlarını oluşturdukları, dünya ihracatının çok büyük kısmının gelişmiş ülkeler arasında yapıldığı, azgelişmiş ülkelerin kendi aralarındaki ihracatlarının, yani birbirlerine ihracat pazarı sağlama oranlarının ise oldukça sınırlı olduğu sonucuna varabiliriz. Oranlarda değişmeler olmakla birlikte bu genel sonuçların 1974 - 1977 döneminde de geçerli olduğu yine Tablo 1. 8'den görülmektedir. Bu dönemde, OPEC ülkeleri ve azgelişmiş ülkelerin ihracat pazarı olarak önemlerinin arttığı, ancak gelişmiş ülkelerin dünya ihracatı ve diğer ülkelerin ihracatlarındaki egemenliğinin sürdüğü söylenebilir.

İhracat için söylediklerimizi genel olarak ithalat içinde söyleyebiliriz. Tablo 1. 9 çeşitli ülke gruplarının birbirlerinden yaptıkları ithalatı, dünya ithalatının ve kendi it-

Tablo 1. 8 — Dünya İhracat Ağı (Ülke grupları ihracatının dünya ihracatı ve kendi ihracatı içindeki payı).

Dönem	Kökeni / Yönü	Gelişmiş Ülk. Dünya %	Gelişmiş Ülk. Kendi %	Sosyalist Ülk. Dünya %	Sosyalist Ülk. Kendi %	OPEC Dünya %	OPEC Kendi %	Azgeliş. Ülk. Dünya %	Azgeliş. Ülk. Kendi %
1969 - 1973	Gelişmiş Ülk.	55.0	76.9	2.9	4.1	2.7	3.8	10.4	14.5
	Sosyalist Ülk.	2.5	24.8	6.3	61.4	0.2	0.5	1.3	12.5
	OPEC	5.1	77.4	0.1	2.2	0.04	0.7	1.2	18.4
	Azgelişmiş Ülk.	8.2	70.5	0.8	6.8	0.3	3.0	2.1	18.4
1974 - 1977	Gelişmiş Ülk.	46.5	71.3	3.3	5.1	5.2	7.9	9.8	15.0
	Sosyalist Ülk.	2.6	28.5	5.0	54.2	0.3	3.4	1.2	12.7
	OPEC	10.3	75.3	0.2	1.7	0.08	0.6	2.7	20.2
	Azgelişmiş Ülk.	8.0	67.7	0.8	6.7	0.6	5.6	2.2	18.8

Kaynak : UNCTAD (1979), Tablo 3. 1 A'dan hesaplanmıştır.

halatlarının yüzde payları olarak vermektedir. Başka bir deyişle Tablo 1. 9 dünya ithalat ağını, dünya ithalat yönünü yüzde paylarla ifade etmektedir. Buna göre, gelişmiş ülkelerin gelişmiş ülkelerden yaptıkları ithalat 1969-1973 döneminde dünya ithalatının % 55.3'üne, toplam gelişmiş ülke ithalatının ise % 77.6'na eşittir. Kısaca, 1969-1973 döneminde gelişmiş ülkeler kendi aralarında dünya ithalatının yarısından fazlasını gerçekleştirmişler ve ithalatlarının çok büyük bir kısmını birbirlerinden yapmışlardır.

Öte yandan, aynı dönemde gelişmiş ülkelerin OPEC'den yaptıkları ithalat, dünya ithalatının % 5.1'i, kendi ithalatlarının % 7.2'ne; azgelişmiş ülkelerden yaptıkları ithalat ise dünya ithalatının % 8.2'i, kendi ithalatlarının % 11.6'na eşittir. Görüldüğü gibi, ithalatı büyük ölçüde kendi aralarında gerçekleştiren gelişmiş ülkeler için, OPEC ve azgelişmiş ülkeler grupları oldukca sınırlı ithalat kaynaklarıdır. 1969-1974 döneminde, OPEC ülkeleri ithalatlarının % 81.5'nu gelişmiş ülkelerden, % 10.4'nü azgelişmiş ülkelerden; azgelişmiş ülkeler de ithalatlarının % 69.1'ni gelişmiş ülkelerden ve % 14.2'ni birbirlerinden yapmışlardır. Gelişmiş ülkeler salt kendileri için değil, OPEC ve azgelişmiş ülkeler için de en önemli ithalat kaynağını oluşturmaktadırlar. Bu durumda, ihracat konusunda ulaştığımız sonuçlara benzer sonuçlara ithalat konusunda da ulaşabiliriz. Gelişmiş ülkeler dünyanın en önemli ithalat kaynağını oluşturmakta, dünya ithalatının yarıdan fazlasını kendi aralarında gerçekleştirmekte, kısaca dünya ithalatına önemli ölçüde egemen olmuş görünmektedirler. Oranlar değişmekle birlikte durum 1974-1977 dönemi için de geçerliliğini korumuştur. Petrol fiyatları artışına bağlı olarak OPEC ülkeleri, sosyalist ülkeler hariç diğer ülke gruplarının ithalatları içindeki paylarını arttırmış, gelişmiş ülkelerin ise gelişmiş ülkeler ve azgelişmiş ülkeler ithalatındaki öneminde sınırlı bir gerileme olmuştur. Ancak, genel olarak gelişmiş ülkelerin dünya ithalatındaki egemenliği (1974-1977) döneminde de sürmüştür.

Tablo 1. 9 — Dünya İthalat Ağı (Ülke grupları ithalatının dünya ithalatı ve kendi ithalatı için payı).

		Gelişmiş Ülk.		Sosyalist Ülk.		OPEC		Azgeliş. Ülk.	
	Yönü	Dünya	Kendi	Dünya	Kendi	Dünya	Kendi	Dünya	Kendi
Dönem	Kökeni	%	%	%	%	%	%	%	%
	Gelişmiş Ülk.	55.3	77.6	2.6	3.6	5.1	7.2	8.2	11.6
	Sosyalist Ülk.	2.9	28.7	6.4	62.0	0.1	1.4	0.8	7.8
1969 - 1973	OPEC	2.7	81.5	0.2	6.6	0.04	1.5	0.3	10.4
	Azgelişmiş Ülk	10.4	69.1	1.3	8.6	1.2	8.1	2.1	14.2
	Gelişmiş Ülk.	47.0	69.0	2.7	3.9	10.4	15.3	8.0	11.7
	Sosyalist Ülk.	3.4	35.6	5.1	53.5	0.2	2.4	0.8	8.4
1974 - 1977	OPEC	5.2	83.1	0.3	5.0	0.08	1.3	0.6	10.5
	Azgelişmiş Ülk	9.9	61.2	1.2	7.4	2.8	17.3	2.2	14.0

Kaynak : UNCTAD, (1979), Tablo 3. 1 A ve 3 1. E'den hesaplanmıştır.

1. 3 — Bulgular ve Sonuçlar

Çalışmamıza genel bir bakış açısı sağlaması amacıyla dünya ticaretindeki gelişmeler ve azgelişmiş ülkelerin bu çerçevedeki yerlerinin incelenmesine ayırdığımız bu kısımdan bazı genel sonuçlar ve bulgular ortaya çıkmıştır. Bunları şöyle özetleyebiliriz:

1) Yirminci yüzyılın ikinci yarısının ilk çeyreğinde dünya ticareti hızla genişlemiştir. Hem ihracat hem de ithalatta görülen bu gelişme, 1950'lerin ikinci yarısında geçici bir duraklamadan sonra hızlanmış ve 1970'lerin ilk yıllarında en yüksek düzeyine ulaşmıştır. 1973 sonrası ekonomik bunalım uluslararası ticareti olumsuz yönde etkilemiş ve önceki on yılda ulaşılan gelişme temposu yitirilmiştir. Bu sonuçlar değer ve hacim açısından geçerlidir.

2) Gelişmiş ülkeler dünya ihracat ve ithalatının büyük bir kısmını gerçekleştirmekte ve bunun da önemli bir kısmını kendi aralarındaki ticaret yoluyla sağlamaktadırlar. 1950 - 1978 yılları arasında gelişmiş ülkelerin dünya ihracatındaki payı % 63 ile % 71, dünya ithalatındaki payı ise % 65 ile % 72 arasında değişmiştir. Söz konusu dönemin son yıllarında bu paylar yaklaşık 600 milyar dolarlık bir parasal büyüklüğe eşittir. Öte yandan, 1969 sonrası dönemde dünya ticaretinin yaklaşık yarısı, gelişmiş ülkelerin birbirleriyle yaptıkları ticaretten oluşmuştur. Gelişmiş ülkeler, birbirlerinin en büyük ihracat pazarı ve ithalat kaynağıdırlar. Bunun yanısıra gelişmiş ülkeler, diğer ülkelerin de en önemli ihracat pazarı ve en büyük ithalat kaynağıdır. Azgelişmiş ülkelerin ihracatının yaklaşık üçte ikisi gelişmiş ülkelere yapılmakta, ithalatlarının yine yaklaşık üçte ikisi bu ülkelerden sağlanmaktadır.

3) Dünya ticaretinin hızla geliştiği 1950 sonrası dönemde azgelişmiş ülkelerin uluslararası ticareti de gelişme göstermiştir. Ancak, azgelişmiş ülkelerde ihracat ve ithalatın gelişme hızları 1970'lerin başına kadar sürekli olarak dünya ortalamasının ve gelişmiş ülkelerde sağlanan artış hızlarının altında kalmıştır. Öte yandan, azgelişmiş

ülkelerde ihracat artış hızının bazı dönemlerde ithalat artış hızının üzerinde seyretmesi önemli ticaret açıklarının oluşmasına yol açmıştır.

4) Uluslararası ticarette sağladıkları gelişme hızlarının göreli olarak sınırlı kalması azgelişmiş ülkelerin dünya ticareti içindeki yerlerini giderek yitirmelerine ve gelişmiş ülkelere kaptırmalarına yol açmıştır. Bu ülkelerin dünya ihracat ve ithalatı içindeki payları 1970'li yıllara kadar sürekli düşmüştür. Bu açıdan bakıldığında, azgelişmiş ülkelerin, gelişmiş ülkelere kıyasla, dünya ticaretinin oldukça küçük bir kısmını gerçekleştirdikleri söylenebilir. Kaldı ki, azgelişmiş ülkeler kendi uluslararası ticaretlerinin çok büyük bir kısmını gelişmiş ülkelerle yapmaktadırlar. 1969 sonrası dönemde azgelişmiş ülkelerin birbirlerine yaptıkları ihracat toplam ihracatlarının % 18'i, birbirlerinden yaptıkları ithalat da toplam ithalatlarının sadece % 14'ünü oluşturmaktadır.

5) Toplam azgelişmiş ülkeler grubu için söz konusu olan bu eğilimler, belirli niteliklere göre gruplama yapıldığında, alt gruplar için bazı farklılıklar göstermektedir. Örneğin, petrol ihracatçısı ve sınai ürün ihracatçısı olmayan azgelişmiş ülkelerde ihracat ve ithalatın yıllık ortalama artış hızları diğerlerine kıyasla göreli olarak daha düşüktür. Bu nedenle, söz konusu ülkelerin dünya ticareti içindeki payları 1950 sonrası dönemde sürekli olarak düşmüştür. Petrol ihraç eden azgelişmiş ülkelerde uluslararası ticaretin artış hızı ise göreli olarak daha yüksektir ve bunların dünya ticareti içindeki payları 1970 başına kadar düştükten sonra özellikle petrol bunalımını izleyen yıllarda hızla yükselmiştir.

6) Son on yıl içinde azgelişmiş ülkelerde ortaya çıkan bir olgu da bu ülkelerin geleneksel çerçeveyi aşarak sınai ürün ihraç etmeye başlamalarıdır. Sınai ürün ihracatçısı olarak nitelenen sınırlı sayıda ülkede toplam ihracatın yıllık artış hızı 1950'lerde çok düşük iken, 1960'ların ikinci yarısından itibaren ihracat artışı hızlanmış ve 1970'lerin başında bu hız % 30 düzeyine ulaşmıştır. İthalat artışı da

önceleri sınırlı düzeydeyken ihracatın hızlandığı yıllarda hızla yükselmiştir. 1973'den sonraki bunalım yıllarında, sınai ürün ihraç eden azgelişmiş ülkelerde ihracat artış hızı değer ifadesiyle azalırken hacim olarak artmasını sürdürmüş, ithalat artış hızı ise değer ve hacim olarak düşmüştür. Sınai ürün ihracatçısı azgelişmiş ülkelerin, dünya ticareti içindeki payları 1970 başlarına kadar düşme gösterirken 1970 sonrası dönemde yükselme eğilimi içine girmiştir.

Petrol gibi tam anlamıyla doğal kaynak kökenli bir ürünün ihracatçısı azgelişmiş ülkeler dışında, özel yaklaşım ve çabayı gerektiren sınai ürün ihracatında bazı azgelişmiş ülkelerin diğerlerine kıyasla daha başarılı olmaları, dikkatleri azgelişmiş ülkelerden sınai ürün ihracatı sorununa çevirmiştir. Çalışmamızın bunu izleyen kısmında bu kez sadece sınai ürün ihracatını ele alarak azgelişmiş ülkelerin bu çerçevedeki konumunu saptamaya çalışacağız.

KISIM 2 — DÜNYA SINAİ ÜRÜN İHRACATI VE AZGELİŞMİŞ ÜLKELER

Uluslararası ticaretin yapısını açıklamakta yaygın olarak kullanılan neo-klasik teori, karşılaştırmalı üstünlükler tezine dayanmakta ve ülkelerin en avantajlı koşullarda üretebilecekleri ürünlerde uzmanlaşacağını öngörmektedir. Dünya ekonomisine bu çerçeve içinde bakıldığında, azgelişmiş ülkelerin genellikle daha karmaşık olan ve özel koşullar gerektiren sınai üretimde uzmanlaşmaları ve uluslararası ticarete bu tür ürünlerle katılmaları güçtür. Uzun süre gerçekten de bu olmuştur. Azgelişmiş ülkeler, doğal kökenli birincil ürün ihraç eden, karşılığında da sınai ürün ithal eden ülkeler olarak uluslararası ticarete katılmışlardır. 1950 sonrası dünya ticaretinin hızla genişlediği dönemde de azgelişmiş ülkeler genel olarak bu niteliklerini korumuşlardır. Kuşkusuz, bu söylenenler azgelişmiş ülkelerin bütünüyle sınai üretim yapmadıkları anlamına gelmemektedir. Bazı azgelişmiş ülkeler, İkinci Dünya Savaşı yıllarında uluslararası ticaret kanallarında ortaya çıkan tıkanmalardan kaynaklanan bir ithal ikamesi süreci içinde sınai üretime yönelmişlerdir. Bir çok azgelişmiş ülkede ise 1950'lerde yine ithal ikamesi çerçevesinde sınai üretime başlanmıştır (1). Bu girişimlere rağmen, azgelişmiş ülkeler birincil ürün ihraç eden ülkeler olarak tanımlanmaya devam edilmiştir. Ancak, son 10-15 yıl içinde bazı azgelişmiş ülkelerin salt sınai üretimde bulunmanın da ötesinde dünya pazarlarına yöneldikleri, gerekli hacim ve nitelikte ürettikleri sınai ürünlerini ihraç etmeye başladıkları ve

(1) I. Little -T. Scitovsky- M. Scott (1970).

bunun giderek hızlandığı izlenmektedir. Bu olgu, son yıllarda geniş tartışmalar ve yankılar uyandıran bir gelişmedir. Çalışmamızın bu kısmında bu gelişme ele alınacak, sınai ürün tanım ve kapsamına ilişkin kısa bir girişten sonra mevcut istatistik veriler kullanılarak azgelişmiş ülkelerde sınai ürün ihracatının boyutları; nitelikleri, dağılımı ve yönü incelenmeye çalışılacaktır.

2. 1 — Sınai Ürün İhracatı: Tanım ve Kapsamı

Azgelişmiş ülkelerde sınai ihracatın başlaması ve hızla gelişmesi yeni sayılabilecek bir olgudur. Son yıllarda bu konuda yapılan araştırma sayısı hızla artmaktadır. Bir yandan istatistiksel bilgi toplayıp, değerlendirme görevini üstlenmiş uluslararası kuruluşlar konuya eğilirken, bir yandan da kişisel araştırmalar yapılmaktadır. Genel olarak sınai ihracatın boyutlarını ve yaygınlığını araştırmayı hedef alan çalışmalarda standart tanım ve kapsam kullanılması gerekir. Aksi takdirde karşılaştırılabilir bulgulara ve genelleştirilebilecek sonuçlara ulaşmak güçleşecektir. Bu konudaki çalışmalarda standtlaşma yönünde bir eğilim görülmekle birlikte henüz böyle bir gelenek oluşmamıştır. Sınai ürün tanımı ve sınai ihracatta kapsanacak ürünler bazı farklı ölçütlere göre belirlenmektedir. Bu da önemli karışıklıklara ve yargı hatalarına yol açmaktadır. Özellikle azgelişmiş ülkelerin sınai ürün ihracatı konusundaki araştırmalarda, genellikle benimsenmiş ve mevcut istatistik verilerden kolayca elde edilebilecek tanım ve kapsam kullanılmazsa, yeni bir olgu olan bu tür ticareti gereksiz yere abartmak veya önemsememek gibi yanılgılar ortaya çıkmaktadır.

Çalışmalarının niteliği gereği uluslararası kuruluşların kullandıkları sınai ürün tanım ve kapsamı daha sistematik ve kuralları belirlenmiş yaklaşımlardır. Bu kuruluşların kullandıkları veya kullanılmasını önerdikleri yaklaşımlar da kendi aralarında farklılık göstermektedir. Tüm yakla-

şımların temelini Birleşmiş Milletler İstatistik Bürosunun geliştirdiği «Standart Uluslararası Ticaret Sınıflaması» (SITC) oluşturmaktadır (2). Uluslararası ticarete konu olan ürünleri tek ondalıklı düzeyde on alt grupta toplayan SITC; bu ürünleri dört ondalıklı düzeye inecek ayrıntıda kapsamaktadır. Ürün bazında uluslararası ticaretin gelişmesini izlemekte SITC en sağlıklı ve düzenli istatistik verileri sağlamaktadır. Ancak, SITC'nin on alt grubunda birincil ürünler, hammaddeler, madenler, yarı - mamul ürünler ve mamul nihai ürünler yer almaktadır. Salt sınai ürün ticaretini araştırmayı amaçlayan çalışmalarda SITC grupları ve alt grupları arasında yine bir seçim yapma zorunluluğu doğmaktadır. Bu noktada UNCTAD ve UN gibi istatistiksel veri toplama ve değerlendirme görevi üstlenmiş uluslararası kuruluşların dört ayrı sınıflama saptadıkları ve kendi analizlerinde kullandıkları görülmektedir:

1) UNCTAD'ın iki ayrı sınai ürün tanımı ve sınıflaması vardır. «Total A» olarak bilinen tanımda SITC'nin tek ondalıklı düzeyde on alt grubundan SITC 3 (madeni yağlar ve yakıtlar) grubu hariç tüm diğer gruplardan, çoğu üç ve dört ondalıklı düzeyde olmak kaydıyla, 45 SITC kodu kapsanmakta ve sınai ürün olarak benimsenmektedir (3). Bazı istisnalar dışında «Total A» tanımında yer alan tüm ürünler sınai işleme sürecinden geçmişlerdir ve bu nitelikleri ile sınai ürün olarak kabul edilmektedirler. Bu çerçeve içinde örneğin işlenmiş et ve balık, un, nişasta, kuru meyve, konserve, şekerli ürünler, hazır kahve ve kakao, margarin gibi g da maddeleri, alkollü - alkolsüz içkiler, tütün ürünleri, işlenmiş ağaç gibi çok basit imalat sürecinden geçmiş ürünler, lastik ve lastik ürünleri gibi kısmen doğal kaynak kökenli ürünler, sentetik ve yapay elyaflar ile tekstil artıkları gibi tekstil sanayiinin ilkel ürünleri, hayvani ve bitkisel yağlar gibi imalat katma değerinin düşük olduğu ürün grupları oldukca karmaşık imalat sürecinden geçmiş ve tam anlamıyla sınai ürün kabul edilen

(2) UN (1961).

(3) Total A tanımı ve kapsamı için bkz. UNCTAD (1978, a), Annex s. 57.

kimya, tekstil, giyim, mühendislik ürünleri gibi ürünlerle bir arada sınai ürün olarak tanımlanmakta ve analizlerde kullanılmaktadır.

2) UNCTAD'ın ikinci tanımı «Total B» olarak bilinmekte ve «Total A» tanımına ilaveten «Yarı-mamul» olarak nitelenebilecek petrol ürünleri ve işlenmemiş demir-dışı metalleri de kapsamaktadır (4).

Dolayısıyla, «Total B» tanımında sınai ürün kapsamı içine mamul ürünlerin yanı sıra yarı-mamul ürünler de katılmıştır. Ancak, bu çerçeve içinde, açık bir nedene dayanmaksızın, ham ve rafine şeker, kavrulmuş kahve, işlenmiş çay, kok ve yarı-kok gibi yine sınai yarı-mamul niteliğine sahip bir çok ürün de kapsam dışı bırakılmıştır. Ayrıca, her iki tanımda da elektrik enerjisi gibi tam anlamıyla sınai ürün sayılamayacak maddeler kapsanmış ve hatta «Total A» tanımında işlenmiş fotoğraf ve sinema filmleri, sanat eserleri ve antika eserler de sınai ürün kapsamı içinde tutulmuşlardır (5). UNCTAD tanımlarının bu tür tutarsızlıkları yanısıra çok ayrıntılı kapsamları nedeniyle ortaya çıkarttığı ciddi veri güçlükleri vardır. Özellikle başlangıç adımı sayılabilecek «Total A» tanımını yıllar itibariyle saptamak, ayrıntılı veri yokluğu nedeniyle başlıbaşına bir araştırma niteliğindedir. Bu nedenle, bir çok UNCTAD çalışmasında saptanması daha kolay ve veri güçlüğü kolaylıkla aşılabilecek olan Birleşmiş Milletler tanımı kullanılmakta (6), bazı çalışmalarında ise kendi tanımları yanısıra Birleşmiş Milletlerin tanımları da analizde yer almaktadır (7).

3) Birleşmiş Milletlerin sınai ürün tanım ve kapsamı daha basit ve kestirmedir. Bu tanım giderek yaygınlaşan bir kullanım alanı bulmaktadır. Buna göre SITC'nin tek ondalıklı düzeyde dört alt grubu sınai ürün olarak benimsenmektedir. Dolayısıyla, SITC 5 (kimya sanayii ürünleri),

(4) UNCTAD (1978 a), Annex, s. 57.
(5) V. Prakash (1976), s. 4.
(6) Örneğin UNCTAD (1979).
(7) UNCTAD (1978 a).

SITC 6 (materyele göre sınıflanmış sınai ürünler), SITC 7 (makina ve taşıt), ve SITC 8 (çeşitli sınai ürünler) grupları içinde yer alan tüm ürünler sınai ürün olarak tanımlanmaktadır.

4) Birleşmiş Milletlerin daha sınırlı bir tanımı da yine SITC'nin tek ondalıklı düzeydeki 5-8 alt gruplarını kapsamakta, ancak üretiminde imalat aşamasının çok sınırlı olduğu, doğal kaynak kökenli ürün sayıldığı ve bu nedenle maden açısından doğal kaynak zenginliğine sahip ülkelerin sınai ürün ticaretini gerçeğin ötesinde abarttığı gerekçeleriyle SITC 67 (demir-çelik) ve SITC 68 (demir-dışı metaller) alt gruplarını kapsam dışı bırakmaktadır. Daha dar bir kapsamı öngören bu ikinci Birleşmiş Milletler tanımı, ilkine kıyasla, daha ayrıntılı istatistiksel veri gerektirmekte ve bu verilerin mevcut olduğu durumlarda kullanılabilmektedir.

Görüldüğü gibi UNCTAD tanımlarına kıyasla Birleşmiş Milletlerin sınai ürün tanımları daha basit, sınırlı ve kestirmedir. Birleşmiş Milletler tanımlarında Standart Uluslararası Ticaret Sınıflamasının 5-8 sayılı alt grupları toplam olarak kapsanmakta, diğer alt gruplardaki gıda maddeleri, içki, tütün, lastik, ağaç ürünleri, hayvani ve bitkisel yağlar, yakıtlar, sentetik elyaf vs. gibi UNCTAD tanımlarında sınai ürün olarak kabul edilen basit imalat ürünleri kapsam dışı bırakılmaktadır. Bu nedenle Birleşmiş Milletler tanımları UNCTAD tanımlarına göre oldukça sınırlı bir kapsama sahiptir (8). Ayrıca, Birleşmiş Milletler tanımları Standart Uluslararası Ticaret Sınıflamasının sadece tek ondalıklı düzeydeki alt gruplarına dayalı oldukları için, UNCTAD tanımlamalarında gerekli olan daha alt düzeydeki ürün gruplarına ve hatta ürünlere inmek zorunluluğu yoktur. Daha toplayıcı (aggregate) düzeyde ve hazır istatistiksel verilerden kolayca elde edilebilir nitelikte olması Birleşmiş Milletler tanımlarını, oldukca ayrıntılı ve

(8) Birleşmiş Milletler tanımlarıyla UNCTAD tanımlarının kapsam farklılıkları için bkz. Prakash (1976), Annex II, Statement II.

güç bulunur istatistiksel verilere dayanan UNCTAD tanımları karşısında çekici kılmaktadır. Bu nedenle Birleşmiş Milletler tanımları kendi istatistik yıllıklarında ve aylık bültenlerinde kullanılmalarının yanısıra, son yıllarda giderek artan ölçüde kişisel araştırmalarda da benimsenmektedir.

Kişisel araştırmalarda kullanılan sınai ürün tanım ve kapsamı oldukca çeşitlilik göstermektedir. Bu tür çalışmalarda sınai ürün tanımı ya kesin bir açıklığa kavuşturulmamakta, ya keyfi sayılabilecek sınıflamalar yapılmakta veya yürütülen araştırmanın niteliklerine, amacına ve temel tezlerine uygun tanım ve sınıflamalara yer verilmektedir. Belirgin bir kaç örnekle bu konuda fikir verilebilir. Azgelişmiş ülkelerin sınai ürün ticareti konusunda artık klasikleşmiş sayılan bir çalışmada temel amaç, azgelişmiş ülkelerin karşılaştırmalı üstünlüğe sahip oldukları sınai ürünleri saptayıp buradan politik sonuçlar çıkartmak olduğu için, «emek yoğun» sınai ürünler, geliştirilen emek yoğunluğu ölçütlerine göre tanımlanmış ve araştırmanın kullandığı sınai ürün tanım ve kapsamı bu yönde sınırlanmıştır (9). Azgelişmiş ülkelerin sınai ürün ihracatında rekabetçilik düzeyini ve rekabetçi olabilecekleri ürünleri belirlemeyi amaçlayan çalışmalarda, bu kez, bu tür tezleri test edebilecek tanım ve sınıflamalar oluşturulmuştur. Örneğin bir çalışmada emek yoğunluğu ölçütüne göre tanım yapılırken (10), diğer bir araştırmada doğal kaynak kökenli sayılan ürünlerin tamamı tanım ve kapsam dışı bırakılmıştır (11). Uluslararası ticaret kurumlarının azgelişmiş ülkelerin sınai ürün ticaretine uygulanabilirliğini sınamaya yönelik bir çalışmada ise Ricardo ürünleri, Hecksher - Ohlin ürünleri ve ürün devresi (product cycle) ürünleri şeklinde bir sınıflama yapılmıştır (12). Bir başka örnek de azgelişmiş ülkelerin sınai ürün ihracatında çok

(9) H.B. Lary (1968), Ch. 2, 3, 4 ve Appendix C.
(10) G. Fels (1972).
(11) G.K. Helleiner (1976).
(12) S. Hirsch (1974).

uluslu şirketlerin etkinliğini araştırmayı amaçlayan bir çalışmadan verilebilir. Bu kez ürünler üretildikleri endüstrilerin niteliklerine göre tanımlanıp, sınıflanmış ve böylece hammadde işleyen endüstrilerin ürünleri, iç pazara dönük ithal ikamesi endüstrilerinin ürünleri, geleneksel emek yoğun endüstrilerin ürünleri ve çokuluslu şirketlerin oluşturdukları uluslararası dikey iş bölümü içinde yer alan endüstrilerin ürünleri şeklinde bir sınıflama ortaya çıkmıştır (13). Bu tür örneklerin sayısını arttırmak mümkündür. Kapsamlı bir değerlendirmeyi amaçlamayan bu kısa açıklamamızdan da görüldüğü gibi, kişisel araştırmalarda sınai ürün tanımı, kapsamlı ve sınıflandırılması oldukça çeşitlilik göstermektedir. Ancak, özellikle azgelişmiş ülkelerin sınai ürün ihracatını genel düzeyde irdelemeye yönelik çalışmalarda son yıllarda Birleşmiş Milletler tanımını kullanma yönünde bir eğilim belirdiği gözlenmektedir. Bir çok kişisel çalışmada, SITC 5-8 grupları sınai ürün olarak benimsenmekte ve sınai ürün ihracatı bu kapsamda irdelenmektedir (14). Bu yönde bir gelenek oluşmasında en önemli etken, yukarıda değindiğimiz gibi, Birleşmiş Milletler tanımlarının daha kuralları belirli ve sistematik oluşunun yanısıra, gerekli istatistiksel verilerin daha kolay elde edilebilir olmasıdır.

Azgelişmiş ülkelerin sınai ürün ihracatına yönelik çalışmalarda yukarıda açıklanan ve SITC 5-8 gruplarını kapsayan Birleşmiş Milletler tanımlarını kullanmanın bazı avantajları ve bazı sakıncaları vardır. Avantajlar tanımın standart ve sistematik bir yaklaşım getirmesi, daha önemlisi gerektiğinde alt gruplara ayrılabilecek şekilde istatistiksel verilerin Birleşmiş Milletlerin referans kaynaklarından hazır ve kolayca elde edilebilmesidir. Diğer bir avantaj da istatistiksel verilerin zaman serileri şeklinde sağlanabilmesi ve dolayısıyla zaman içinde ortaya çıkan eğilimlerin sistematik olarak tek tanım çerçevesinde saptanabil-

(13) G.K. Helleiner (1973).

(14) R. Banerji (1975); W.G. Tyler (1976); T.K. Morrison (1976 a) T.K. Morrison (1976 b); D.B. Keesing (1979 a).

mesidir. Diğer tanımların kullanımında böyle bir kolaylık ve standart söz konusu değildir. Özellikle zaman serilerine dayalı çalışmaları diğer tanımlar çerçevesinde yapabilmek, veri konusunda ayrı bir araştırmayı gerektirmektedir. Birleşmiş Milletler tanımlarını kullanmanın sakıncalı görülebilecek yönleri ise kapsamla ilgilidir. Bilindiği gibi SITC 5-8 şeklinde oluşan Birleşmiş Milletler tanımında ortaya çıkan ürün kapsamı azgelişmiş ülkelerin bir çoğunda sınai üretim olarak kabul edilen ve hatta giderek geleneksel sanayiler biçiminde değerlendirilen gıda ürünleri, işlenmiş ham deri, içki, tütün, konserve vs. gibi bir çok üretim kolunu kapsamamaktadır. Gerçekte söz konusu alanlarda üretilen ürünlerin genellikle sınai işleme aşamasında küçük ve basit operasyonlardan geçen, tarımsal üretim ve doğal kaynak zenginliğine dayalı, sınai katma değeri göreli olarak çok düşük ürünler olduğu söylenebilir. Bu açıdan bakıldığında bazılarının sadece yarı-mamul olarak nitelenebileceği bu ürünleri sınai ürün olarak nitelemek güçtür. Öte yandan, çoğu geleneksel sayılabilecek bu ürünlerin azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatında çok önemli bir yer tuttuğunu söylemek de güçtür. Örneğin, bir araştırmaya göre 1971 yılında toplam azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatı, söz konusu geleneksel ürünleri de kapsayan UNCTAD'ın «Total A» tanımına göre 17.3 milyar dolar, bunları kapsam dışı bırakan Birleşmiş Milletlerin SITC 5-8 tanımına göre ise 16.1 milyar dolardır (15). Yani, dar kapsamlı sayılan Birleşmiş Milletler tanımına göre hesaplanmış sınai ihracat, geniş kapsamlı «Total A» tanımına göre hesaplanmış sınai ihracatın % 93'ne eşittir. Dolayısıyla, toplam azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatında SITC 5-8 tanımı kullanıldığında ihmal edilen ihracatın payı önemli bir boyuta ulaşmamakta, geleneksel ürünleri de hesaba katmak, söz konusu ihracatın düzeyinde önemli bir sıçrama sağlamamaktadır. Toplam azgelişmiş ülkeler grubu için doğru olan bu sav, bazı azgelişmiş ülkeler için geçerli değildir. Örneğin, 1971 yılında 89 azgelişmiş ülkeden 33'ünde

(15) Prakash (1976), s. 7 - 8, Tablo 1.

sınai ihracat düzeyi, kullanılan tanıma göre sadece % 10 civarında bir farklılık göstermekte, 11 ülkede ise SITC 5-8 tanımına göre hesaplanan sınai ihracat değeri, «Total A» tanımına göre hesaplanan ihracat değerinin yarısından da az olmaktadır (16). Tarım ve maden kökenli ürün ihracatı önemli boyutlara ulaşan ülkelerin tanım farklılığına gösterdiği duyarlılık daha yüksektir. Azgelişmiş ülkelerde son yıllarda ortaya çıkan sınai ihracat artışında tarım ve maden kökenli ürünlerden ziyade, yeni sanayi dallarının katkısının daha yüksek olduğu da bilinmektedir. Bu nedenlerle, azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatının incelenmesinde Birleşmiş Milletlerin SITC 5-8 tanımını kullanmak önemli pratik avantajlar sağlamaktadır. Bu görüşlerin ışığı altında azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatını çeşitli yönleriyle ele alacağımız aşağıdaki bölümde son yıllarda yaygın olarak benimsenen Birleşmiş Milletlerin SITC 5-8 tanımı benimsenmektedir.

2. 2 — Dünya Sınai Ürün İhracatındaki Gelişmeler ve Azgelişmiş Ülkeler

Çalışmamızın birinci kısmında görmüş olduğumuz gibi, 1950 sonrası dönemde dünya ticareti hızla genişlemiş ve bu genişleme eğilimi giderek artan hızda 1973 bunalımına kadar sürmüştür. Genişleyen dünya ticareti içinde, özellikle 1950'lerin ikinci yarısından itibaren, toplam dünya ihracatının yıllık ortalama artış hızı önemli boyutlara ulaşmıştır (Tablo 1. 1). Aynı dönemde dünya sınai ürün ihracatı (SITC 5-8), toplam dünya ihracatı artış hızını da aşan bir hızda büyümüştür. Tablo 2. 1 cari fiyatlarla ifade edilen serilerden elde edilen toplam dünya ihracatının ve dünya sınai ürün ihracatının yıllık ortalama artış hızlarını dönemler itibariyle vermektedir. Görüldüğü gibi 1955 - 1970 döneminde dünya sınai ihracatının yıllık ortalama artış hızı, toplam dünya ihracatının yıllık ortalama artış hızının

(16) Prakash (1976), s. 10 - 11, Tablo 2.

üstünde olmuştur. Toplam dünya ihracatının artışındaki hızlanmaya benzer şekilde, sınai ürün ihracatı da 1973 bunalımına kadar hızlanarak artmış, bunalım yıllarında ise artış hızında düşme kaydedilmiştir.

Tablo 2. 1 — Dünya İhracatında Yıllık Ortalama Artış Hızları (%)

Dönem	Toplam İhracat	Sınai İhracat (x)
1955 - 1960	6.4	9.0
1960 - 1965	7.8	9.8
1965 - 1969	10.9	12.8
1970 - 1973	22.4	21.6
1973 - 1977	17.4	16.5

(x) Sınai ürün ihracatı 1955 - 1969 döneminde SITC 5 - 8 gruplarından demir-çelik (SITC 67) ve demir dışı metaller (SITC 68) kalemlerinin çıkartılmasıyla, 1970 sonrası dönemde ise SITC 5-8 gruplarının toplamı olarak tanımlanmıştır.

Kaynak : UNCTAD (1972), U.N. (1975); U.N. (1978 a).

Dünya sınai ürün ihracatının, uzun süre toplam dünya ihracatının artış hızını aşan hızda büyümesi, sınai ürün ihracatının, toplam dünya ihracatı içindeki payının giderek büyümesine yol açmıştır. Kimya sanayii ürünleri (SITC 5), temel sınai ürünler (SITC 6), makina ve taşıt araçları (SITC 7) ve çeşitli sınai ürünler (SITC 8) toplamı olarak tanımladığımız sınai ürünlerin ihracatı, 1955'de toplam dünya ihracatının % 40.2'ni oluştururken bu oran 1965'de % 49.8, 1970'de % 64.3'e yükselmiş ve bunalım nedeniyle 1977 de % 59.5'a düşmüştür (17). Azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatının incelenmesine bir perspektif sağlaması amacıyla yaptığımız bu kısa açıklamada vurgulanması gereken sonuç, 1950 sonrası dönemde dünya sınai ürün ticaretinin, genel eğilimleri de aşan boyutlarda büyüdüğü ve son yıllarda sınai ürün ihracatının, toplam dünya ihracatının yarısını aşacak düzeye ulaştığıdır. Yeni bir olgu olarak değerlendirilen azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatı-

(17) UNCTAD (1972), U.N. (1975), U.N. (1978 a).

nın artması olgusu, böyle bir ticaret ortamında gerçekleşmiştir.

Tablo 2. 2 — Gelişmiş ve Azgelişmiş Ülkelerde İhracatın Artış Hızı (%).

	Gelişmiş Ülkeler		Azgelişmiş Ülkeler	
Dönemler	Toplam İhr.	Sınai İhr. (x)	Toplam İhr.	Sınai İhr. (x)
1955 - 1960	7.2	8.2	2.8	6.3
1960 - 1965	8.5	9.7	5.9	11.6
1965 - 1969	11.8	13.2	8.8	17.9
1970 - 1973	22.0	21.4	25.5	27.3
1973 - 1977	16.2	16.5	21.5	19.6

(x) Sınai ürün tanımı için bkz. Tablo 2. 1.

Kaynak : UNCTAD (1972); U.N. (1975); U.N. (1978 a).

Dünya sınai ürün ihracatı hızla genişlerken, gelişmiş ve azgelişmiş ülkelerin bu gelişmeye katılımları farklı olmuştur. Tablo 2. 2 gelişmiş ve azgelişmiş ülkelerde toplam ihracat ve sınai ihracatın yıllık ortalama artış hızlarını dönemler itibariyle vermektedir. Gelişmiş ülkelerin toplam ihracatının yıllık ortalama artış hızı 1970'lere kadar azgelişmiş ülkelerin toplam ihracat artış hızının üzerinde seyrederken, azgelişmiş ülkelerin sınai ürün ihracatında gerçekleşen ortalama yıllık artış hızları 1960 sonrası dönemde sürekli olarak gelişmiş ülkelerin sınai ihracat artış hızının üzerinde olmuştur. Diğer bir deyişle, gelişmiş ülkelerin toplam ihracatı daha hızlı büyürken, azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatı 1960 sonrasında gelişmiş ülkelerde sağlanan hızı da aşan hızda büyümüştür. Gelişmiş ve azgelişmiş ülkelerde sınai ihracat artış hızları arasında saptanan bu fark, kısmen azgelişmiş ülkelerde hız hesabının çok küçük başlangıç (baz) rakkamlarından başlaması nedeniyle ortaya çıkmış olabilir. Ancak, Tablo 2. 2'den görüleceği gibi, farklılık tüm alt dönemler itibariyle de ortaya çıkmış olup, bir süreklilik göstermektedir. Bu durumda farklılığın gerçek eğilimleri yansıttığı ve sınai ihracatın azgelişmiş ülkelerde daha hızlı büyüdüğü kabul edilebilir.

Ayrıca, azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatında sağlanan bu büyüme, toplam ihracatlarında gerçekleştirilen büyümenin; toplam dünya ihracatı ve gelişmiş ülkelerin toplam ihracatının gerisinde kaldığı bir ortamda ortaya çıkmıştır. Sonuç olarak, azgelişmiş ülkelerde 1960 sonrası dönemde önemli bir sınai ihracat atılımı gerçekleştirildiği ve bu atılımın, bunalım yıllarına dek, giderek artan hızda devam ettiği söylenebilir.

Azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatının, bir yandan gelişmiş ülkeler sınai ihracatına, bir yandan da kendi toplam ihracatlarına kıyasla daha hızlı artmış olması hem dünya sınai ürün ihracatı içinde azgelişmiş ülkelerin payının artmasına yol açmış, hem de azgelişmiş ülkelerin ihracat yapılarında göreli bir değişme olması sonucunu doğurmuştur. Azgelişmiş ülkelerin dünya sınai ihracatı içindeki payı 1960 sonrasında devamlı artış göstermiştir. 1960'da % 4.2 olan bu oran 1965'de %4.5, 1970'de % 6.4, 1973'de % 7.4 olmuş, durgunluk yılı olan 1975'de % 6.9'a düştükten sonra 1977'de yeniden % 8.2'ye yükselmiştir (18). Görüldüğü gibi 1960-1977 döneminde azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatının toplam dünya sınai ihracatı içindeki payı kabaca bir misli artmıştır. Bu gelişmenin arkasında, bu çalışma boyunca ele alacağımız bir çok etkenin yanısıra temel bir gelişme vardır. Azgelişmiş ülkelerde sınai üretim, söz konusu dönemde artış göstermiş ve dünya sınai üretim katma değeri içinde azgelişmiş ülkelerin payı artmıştır. 1960-1977 döneminde iki değişik gelişme eğilimi gözlenmiştir. 1960-1968 yılları arasında tüm dünyada hızlı bir sınai üretim artışı görülmüş, gelişmiş ve azgelişmiş ülkelerde sınai üretim benzer hızlarda arttığı için azgelişmiş ülkelerin sınai katma değer içindeki payı bu dönemde % 7 civarında kalmıştır (19). 1968 sonrası dönemde ise, azgelişmiş ülkelerde gerçekleştirilen sınai üretim artışı hızlanırken gelişmiş ülkelerde önce hızlı gelişme, sonrada bunu izleyen durgunluk görülmüştür. Bunun sonucu, azgelişmiş ülkele-

(18) UNCTAD (1972), U.N. (1975); U.N. (1978 a).
(19) UNIDO (1979), s. 33-34.

rin dünya sınai üretim katma değeri içindeki payı 1969'da % 7.0 iken 1973'de % 7.9'a, 1975'de % 8.6'ya ve 1977 de % 9.0'a ulaşmıştır (20). Görüldüğü gibi, azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatında sağlanan hızlı gelişmenin arkasında yatan önemli bir neden sınai üretimde sağlanan gelişmedir.

Azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatında gerçekleştirilen hızlı büyüme bu ülkelerin ihracat yapılarında da ilginç gelişmelere yol açmıştır. Tüm azgelişmiş ülkelerin toplam ihracatı içinde sınai ürün ihracatının payı 1955'de % 7.5 iken, bu oran 1960'da % 8.8, 1965'de % 11.5, 1970'de % 23.3 ve 1973'de % 24.2 olmuş; 1977 de ise % 19.0'a düşmüştür (21). Son yıllarda azgelişmiş ülkelerin ihracatında parasal genişlemeye neden olan petrol ihraç eden ülkeleri azgelişmiş ülkeler grubu dışında tutacak olursak, petrol ihracatçısı olmayan azgelişmiş ülkelerin toplam ihracatında sınai ürün ihracatının payı 1955'de % 10.4 iken 1960'da % 12.8, 1965'de % 17.0, 1970'de % 35.2, 1973'de % 52.7 olmuş ve bu oran 1977'de % 41.6 ya düşmüştür (22). Dikkat edilecek olursa, azgelişmiş ülkelerin toplam ihracatında sınai ihracatın payı 1970 ve sonrası yıllarda bir sıçrama göstermektedir. Bu sıçrama, kısmen mevcut gelişmeyi yansıtırken, kısmen de kullandığımız sınai ihracat verilerine bu yıldan itibaren demir-çelik (SITC 67) ve demir dışı metaller (SITC 68), kalemlerinin dahil olması nedeniyle ortaya çıkmıştır. Bu durumda, demir-çelik ve demir dışı metalleri de kapsayan sınai ihracatın (SITC 5-8), son yıllarda petrol ihracatçısı olmayan azgelişmiş ülkelerin toplam ihracatının yarıya yakın kısmını oluşturduğunu söyleyebiliriz. Bu, kuşkusuz, önemsenmesi gereken bir gelişmedir.

2. 3 — Sınai Ürün İhracatçısı Azgelişmiş Ülkeler

Azgelişmiş ülkelerde sınai ihracatın 1960'lardan sonra

(20) UNIDO (1979), s. 33-34 (1977 rakamı geçici tahmindir).
(21) UNCTAD (1972); U.N. (1975); U.N. (1978 a).
(22) UNCTAD (1972); U.N. (1975); U.N. (1978 a).

hızla gelişmesi, yeni ve üzerinde dikkatle durulması gereken bir olgudur. Ancak, bu gelişmeyi, tüm azgelişmiş ülkelere veya azgelişmiş ülkelerin çoğunluğuna mal etmek olanağı yoktur. Ortaya çıkan bu başarılı gelişme yaygınlık göstermemiş ve az sayıda ülkeye sınırlı olarak kalmıştır. Uzak Doğu ve Latin Amerika'da az sayıda ülke, son yıllarda üzerinde ilgiyle durulan sınai ihracat genişlemesinde etkili olmuşlardır. Tablo 2. 3 başlıca sınai ihracatçı azgelişmiş ülke olarak kabul edilen sekiz azgelişmiş ülkede ve diğer azgelişmiş ülkelerde sınai ihracatın yıllık ortalama artış hızlarını dönemler itibariyle vermektedir. Görüldüğü gibi, Hindistan dışında diğer ülkeler, Uzak Doğu ve Latin Amerika ülkesidir ve hemen hepsinde ele alınan dönemde sınai ihracat (SITC 5-8) artış hızı çok yüksek düzeylere ulaşmıştır.

Tablo 2. 3 — Azgelişmiş Ülkelerde Sınai İhracat Artış Hızı (%).

Ülkeler	1966 - 1969	1970 - 1973	1973 - 1977
Arjantin	38.8	43.6	16.4
Brezilya	19.1	49.5	25.4
Honk - Kong	22.4	33.8	17.4
Hindistan	9.0	13.8	21.7
G. Kore	48.2	63.1	33.1
Meksika	17.9	40.5	5.4
Singapur	5.6	54.0	21.7
Taiwan	39.4	47.7	21.3
Toplam 8 ülke	21.4	40.6	21.6
Diğer AGÜ'ler	12.4	11.5	15.6

Kaynak : U.N. (1969 ve sonrası); Keesing (1979 a).

Tablo 2. 3 oldukça önemli noktalara işaret etmektedir. Singapur ve Hindistan dışında kalan ülkelerde ilk dönemde oldukça yüksek sınai ihracat artış hızı sağlanmıştır. Özellikle G. Kore, Taiwan ve Arjantin'nin 1966-1969 döneminde sağladığı artış hızı gerçekten çok yüksek sayılabilecek düzeydedir. İlk dönemde böylesi yüksek hızların ortaya çıkması, kuşkusuz, başlangıç ihracat değerlerinin (baz yılı değerleri) göreli olarak küçük olması nedeniyledir. Gerçek-

ten, 1966 yılında sınai ihracat G. Kore'de 143 milyon dolar, Taiwan'da 268 milyon dolar ve Arjantin'de 87 milyon dolar gibi oldukca düşük düzeylerdedir (23). Dolayısıyla, bu ülkelerde 1966-1969 döneminde ulaşılan çok yüksek artış hızlarını başlangıç değerlerinin düşüklüğüne bağlamak doğru olabilir. Hatta aynı savı, sekiz ülke toplamı için de öne sürmek mümkündür. Sekiz ülkenin toplam sınai ihracatının değeri 1966'da 2.876 milyon dolardır. Ancak, bir noktayı dikkatten kaçırmamak gerekir; sekiz ülke dışında kalan azgelişmiş ülkelerin de 1966 sınai ihracat değeri oldukca düşüktür ve 2.124 milyon dolar düzeyindedir. Bu durumda, eğer yüksek artış hızı salt başlangıç değerinin düşüklüğü nedeniyle ortaya çıkmış olsaydı, sekiz sınai ihracatçı ülke ve diğer azgelişmiş ülkelerde kabaca aynı artış hızlarının söz konusu olması gerekirdi. Oysa, Tablo 2. 3'ün gösterdiği gibi, sekiz ülkede sağlanan sınai ihracat artış hızı neredeyse diğer azgelişmiş ülkelerde sağlanan hızın iki katıdır. Bu bakımdan, 1966-1969 döneminde sekiz sınai ihracatçı azgelişmiş ülkenin elde ettiği yüksek artış hızlarının açıklanmasında, baz değerlerin küçük olmasının etkili olabileceği savını fazlasıyla abartmamak gerekir.

Sekiz sınai ihracatçı azgelişmiş ülkede sınai ihracatın yıllık ortalama artış hızı, ikinci dönemde (1970-1973) daha da hızlanmış ve tüm ülkelerde çok yüksek düzeylere ulaşmıştır. Bu, öncelikle yukarıda ileri sürdüğümüz savı doğrulamaktadır. Sınai ihracatı, 1960'ların ikinci yarısında yüksek hızda artan sekiz ülkede ortaya çıkan olgu geciçi değil, tersine gerçek eğilimleri gösteren, kalıcı bir gelişmedir. Sekiz ülkenin Hindistan hariç, herbirinde 1970-1973 döneminde gerçekleştirilen sınai ihracat artış hızları, bu ülkelerin dışında kalan azgelişmiş ülkelerde sağlanan ortalama artışın 4-5 mislidir. Söz konusu sekiz ülkenin toplam sınai ihracatının 1970-1973 dönemindeki yıllık ortalama artış hızı, diğer azgelişmiş ülkelerin aynı dönemde sağladıkları hızın

(23) Bu ve sonraki ihracat değerleri Tablo 2. 3'de gösterilen kaynaklardan alınmıştır.

yaklaşık 4 misline yakındır. Kaldı ki sekiz sınai ihracatçı ülkede, ikinci dönemde sınai ihracat artış hızları yükselirken bunların dışında kalan azgelişmiş ülkelerde söz konusu hız bir önceki döneme kıyasla düşme göstermiştir. Diğer bir deyişle, azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatının en yüksek hızda arttığı (Tablo 2. 2) ve dünya sınai ihracatı içindeki payının büyük ölçüde yükseldiği 1970-1973 döneminde, önemli sınai ihracatçı sayılan sekiz ülkede sınai ihracatın artış hızları çok yüksek düzeylere ulaşırken, bunların dışında kalan azgelişmiş ülkelerde bu hız azalmıştır. Ekonomik bunalım dönemi olarak nitelendirilebilecek olan, 1973-1977 döneminde sekiz ülkenin herbirinde olduğu gibi, bu ülkelerin toplamı itibariyle de sınai ihracatın artış hızı düşmüştür. Buna karşılık, diğer azgelişmiş ülkelerde sınai ihracatın yıllık ortalama artış hızında yükselme söz konusudur. Ancak, Tablo 2. 3'den görüldüğü gibi, sınai ihracatçı sekiz ülkede bunalım döneminde bile diğer azgelişmiş ülkelerde gerçekleştirilen ortalama artış hızının oldukça üzerinde bir sınai ihracat artış hızı sağlanmıştır.

Önemli sınai ihracatçı olarak kabul edilen az sayıda azgelişmiş ülkeyle, bunların dışında kalan azgelişmiş ülkelerde sınai ihracatın yıllık ortalama artış hızlarında ortaya çıkan ciddi farklılık, son yıllarda yeni ve önemli bir olgu olarak nitelenen azgelişmiş ülkelerden sınai ürün ihracatının az sayıda ülkeye sınırlı kaldığının ve dolayısıyla azgelişmiş ülkeler arasında yaygınlık göstermediğinin kanıtıdır. Bu konuda daha inandırıcı bir kanıt, azgelişmiş ülkelerin toplam sınai ihracatının çok büyük ve giderek artan kısmının söz konusu sekiz ülke tarafından gerçekleştirilmesidir. Tablo 2. 4 bu konuda bilgi vermek amacıyla düzenlenmiştir. Görüldüğü gibi, sınai ürün ihracatında adı geçen sekiz ülke, 1966'dan başlayarak azgelişmiş ülkelerden yapılan sınai ihracatın yarısından fazlasını gerçekleştir-

Tablo 2. 4 — Azgelişmiş Ülkelerin Sınai İhracatının Dağılımı (% paylar)

Ülkeler	1966	1969	1973	1977
Arjantin	1.8	2.4	2.7	2.4
Brezilya	2.1	2.2	4.5	5.5
Hong - Kong	22.0	24.7	17.4	16.2
Hindistan	13.9	11.0	5.8	6.2
G. Kore	2.8	5.7	10.1	15.4
Meksika	3.6	3.7	4.9	3.0
Singapur	6.0	4.3	6.0	6.4
Taiwan	5.3	8.9	13.6	14.3
Toplam 8 ülke	57.5	62.9	65.0	69.4
Diğer AGÜ'ler	42.5	37.1	35.0	30.6
G. Toplam	100.0	100.0	100.0	100.0

Kaynak : U.N. (1969 ve sonrası); Keesing (1979 a).

mişlerdir. Bu ülkelerin azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatındaki payları, sınai ihracatlarının çok hızlı artış göstermesi nedeniyle büyümüş ve 1977'de azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatının üçte ikiden fazlası bu sekiz ülke tarafından gerçekleştirilmiştir. Öte yandan, dönem içinde sıralamada değişme olmakla beraber, söz konusu sekiz ülkenin azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatında eşit veya benzer paylara sahip olmadıkları görülmektedir. Dönem başında Hong Kong ve Hindistan çok yüksek paylara sahipken, dönem içindeki gelişmeler bu sıralamayı değiştirmiş ve 1977'de Hindistan'ın payında önemli bir düşme görülürken G. Kore ve Taiwan'ın paylarında sıçrama sayılabilecek bir artış olmuştur. Dönem başında (1966) sınai ihracat payı % 10'u aşan iki ülke (Hong Kong ve Hindistan), azgelişmiş ülkelerin sınai ürün ihracatının % 35.9'nu gerçekleştirirken, dönem sonunda (1977) payı % 10'u aşan üç ülke (Hong Kong, G. Kore, Taiwan), azgelişmiş ülkelerden yapılan sınai ihracatın hemen hemen yarısını (% 45.9) gerçekleştirmişlerdir. Bu da sınai ihracatçı azgelişmiş ülkeler arasında da önemli bir yoğunlaşma olduğunu göstermektedir. Diğer ihracatçı ülkelerde sınai ürün ihracatı oldukça yüksek hızlarda artmakla beraber sadece Brezilya'nın payında önemli bir artış olmuş; Arjantin, Meksika ve Singapur'un azgelişmiş ülkele-

rin sınai ihracatındaki paylarında ise diğer beş ülkede gözlenen değişmelere benzer önemli bir değişme olmamıştır.

Tablo 2. 3 ve Tablo 2. 4'den elde ettiğimiz bulgular, azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatından söz ederken ihtiyatlı davranmamızın ve yersiz genellemelerden kaçınmamızın zorunlu olduğuna işaret etmektedir. Azgelişmiş ülkelerden sınai ürün ihracatı, yoğun tartışmalara ve çeşitli ölçülerde iyimser yorumlara yol açmış olmakla beraber, genellik göstermemektedir. Bu bulgularda, kullandığımız sınai ürün tanım ve kapsamının (SITC 5-8) etkili olabileceği ve tanımı değiştirdiğimiz takdirde sonuçların da farklı olabileceği düşünülebilir. Oysa durum böyle değildir. Kullandığımız Birleşmiş Milletler tanımını (SITC 5-8) değiştirip UNCTAD'ın «Total A» tanımına göre analizi tekrarladığımızda da durum değişmemektedir. Bu tanım çerçevesinde Hong Kong, G. Kore, Hindistan, Brezilya, Singapur, Meksika ve Arjantin 1972 yılında azgelişmiş ülkelerden yapılan toplam sınai ürün ihracatının % 64.3'nü gerçekleştirmişlerdir (24). Aynı şekilde, azgelişmiş ülkelerden gelişmiş ülkelere yapılan sınai ihracatta (Total A) 1970-1976 döneminde gerçekleştirilen artışın % 66.0'sını Hong Kong, G. Kore, Brezilya, Singapur, Meksika, ve Hindistan sağlamıştır (25). Dolayısıyla kullandığımız sınai ürün tanımını değiştirip genişlettiğimiz takdirde de ulaştığımız sonuç değişmemektedir. Azgelişmiş ülkelerden 1960'ların ortasından itibaren önemli ölçüde gerçekleştirilmeye başlanan sınai ürün ihracatı az sayıda ülkeyle sınırlı kalmış bir gelişmedir. Kaldı ki, azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatında önemli paya sahip olan ülkeler, azgelişmiş ülkelerin toplam ihracatı içinde bu denli önemli paya sahip değillerdir. Taiwan hariç diğer yedi ülkenin ihracatının azgelişmiş ülkelerin toplam ihracatı içinde payı 1966'da % 22.0, 1969'da % 23.5, 1973'de % 23.4 ve 1977'de % 19.2 olmuştur (26). Görüldüğü gibi, azgelişmiş ülkelerin yaptıkları sınai ihra-

(24) UNIDO (1979), s. 151.
(25) UNCTAD (1978 a), s. 11.
(26) U.N. (1969 ve sonrası).

catın üçte ikisinden fazlasını gerçekleştiren sınai ihracatçı ülkeler, toplam ihracat açısından bakıldığında pek önemli ihracatçı değildirler ve azgelişmiş ülkelerin toplam ihracatının dörtte birinden de azını gerçekleştirmektedirler. Diğer bir deyişle, sınai ihracatçı olarak kabul edilen azgelişmiş ülkeler sınai ihracat konusunda ulaştıkları başarıya toplam ihracatlarında ulaşamamışlardır. Bir yandan sınai ihracat olgusunun azgelişmiş ülkeler arasında yaygınlık kazanmamış olması, öte yandan sınai ihracat konusunda söz sahibi azgelişmiş ülkelerin toplam ihracat konusunda aynı ağırlığı taşımaları sınai ihracatın, genel bir gelişme aşaması olmaktan çok, söz konusu ülkelerin yerel ve özel koşullarından etkilendiği kuşkusunu uyandırmaktadır.

2. 4 — Azgelişmiş Ülkelerin Sınai İhracatında Başlıca Ürünler

Azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatında ihracatçı ülkeler açısından oldukça yüksek sayılabilecek bir yoğunlaşma olduğu söylenebilir. Bu noktaya kadar analizimiz toplam sınai ürün ihracatı bazında sürdürülmüş, ürün bazında bir farklılaşmaya gidilmemiştir. Toplam sınai ihracatın alt gruplarına inildiğinde, azgelişmiş ülkelerden yapılan sınai ihracatın, bu tür ihracatı oluşturan ürünler açısından da ilginç özellikler gösterdiği görülmektedir. SITC 6 ve 8 gruplarına dahil ürünler azgelişmiş ülkelerin sınai ürün ihracatının önemli bir kısmını oluştururken, SITC 7 grubuna dahil bazı ürünlerin de bu tür ihracatın en dinamik, en hızlı artan unsurları olduğu söylenebilir. Bu açıdan bakıldığında, azgelişmiş ülkelerde sınai ürün ihracatı hızla artarken aynı zamanda belirli bir ölçüde ürün çeşitlendirmesinin de (diversification) gerçekleştirildiği söylenebilir. Bu konuda çok ayrıntılı analiz, mal bazında istatistiksel bilgi gerektirmektedir. Bu tür verilerin zaman serileri şeklinde elde edilmeleri çok güçtür. Çalışmamızın bu aşamasında elde

edilebilen verilere dayanarak azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatında ürün bileşimini irdelemeye çalışacağız.

Tablo 2. 5 — Azgelişmiş Ülkelerin Sınai İhracatının Ürün Gruplarına Göre Dağılımı (%).

Yıllar	SITC 5 (1) (x)	SITC 5 (2) (xx)	SITC 6 - 8 (1) (x)	SITC 6 - 8 (2) (xx)	SITC 7 (1) (x)	SITC 7 (2) (xx)
1955	5.1	13.3	8.8	79.6	0.7	7.0
1960	3.9	12.3	8.4	80.0	0.6	7.7
1965	4.2	12.0	9.4	78.7	0.8	9.3
1970	4.0	6.7	11.9	82.4	1.6	10.9
1973	4.3	6.3	12.9	76.4	2.8	17.3
1977	5.5	7.7	14.1	70.7	3.7	21.6

(x) 1 No. lu sütunlar ürün alt grubunun dünya ihracatında azgelişmiş ülkelerin payını vermektedir.

(xx) 2 No. lu sütunlar ürün alt grubu ihracatının azgelişmiş ülkelerin toplam sınai ihracatındaki payını vermektedir.

Kaynak : UNCTAD (1972); U.N. (1975); U.N. (1978 a).

Tablo 2. 5 azgelişmiş ülkelerin toplam sınai ihracatını oluşturan SITC 5 (kimya ürünleri), SITC 6 (temel sınai ürünler), SITC 7 (makina ve ulaşım araçları) ve SITC 8 (diğer sınai ürünler) alt gruplarının azgelişmiş ülkelerin toplam sınai ihracatı içindeki paylarını (2 No. lu sütunlar) ve söz konusu ürün alt gruplarının dünya ihracatında azgelişmiş ülkelerin payını (1 No. lu sütunlar) belirli yıllar itibariyle vermektedir. Görüldüğü gibi, kimya ürünleri (SITC 5) ihracatında azgelişmiş ülkelerin dünya ihracatındaki payı durağan ve zaman zaman gerileyen bir gelişme gösterirken, diğer iki alt grupta (SITC 6-8 ve SITC 7) azgelişmiş ülkelerin payı, özellikle 1965 sonrası dönemde önemli gelişmeler göstermiştir. Bu çerçeve içinde, özellikle SITC 7 (makina ve ulaşım araçları) alt grubunun gösterdiği gelişme dikkat çekicidir. Bu alt grubun dünya ihracatında azgelişmiş ülkelerin payı, 1965 - 1977 arasında dört mislinden fazla artmıştır. Bu grupta 1965 yılında 760 milyon dolar olan azgelişmiş ülkeler ihracatı, 1977 yılında yaklaşık 12 milyar dolara ulaşmıştır (27). İlerde göreceğimiz gibi, bu

(27) UNCTAD (1972); U.N. (1978 a).

alt grup içinde elektrikli makineler ve ev aletleri azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatında son yıllarda en hızlı gelişmeyi kaydeden ürünlerdir. Makina ve ulaşım araçları grubu dışında, malzemeye göre sınıflanmış temel sınai ürünleri (SITC 6) ile çok değişik nitelikli ürünleri kapsayan ve çeşitli sınai ürünler olarak tanımlanan alt grupda (SITC 8) da, azgelişmiş ülkelerin dünya ihracatındaki payları 1965 sonrası dönemde artma göstermiştir. Bu iki grup toplamı içinde de azgelişmiş ülkelerin dışarıya ihraç ettikleri tekstil, giyim, ayakkabı vs. gibi ürünler bulunmaktadır.

Ürün alt gruplarının azgelişmiş ülkelerin toplam sınai ihracatı içindeki paylarını (Tablo 2. 5, 2 No. lu sütunlar) ele aldığımızda, yine makina ve ulaşım araçları (SITC 7) grubunda çok önemli bir gelişme olduğunu görmekteyiz. Kimya sanayii ürünleri (SITC 5) ihracatının payı göreli olarak gerilerken, temel ve çeşitli sınai ürünler (SITC 6-8) ihracatının payı genel bir gerileme eğilimi göstermiş, makina ve ulaşım araçları (SITC 7) ihracatının azgelişmiş ülkelerin toplam sınai ihracatı içindeki payı ise 1955-1977 döneminde üç kat artmıştır. Öte yandan, azgelişmiş ülkelerin toplam sınai ihracatının baştan beri yaklaşık üçte ikisini SITC 6 ve 8 gruplarında toplanan ürünler oluşturmaktadır. Bu durumda, 1960 sonrası dönemde hızla artan azgelişmiş ülkelerden sınai ürün ihracatında, SITC 6 grubuna dahil ürünlerin adeta geleneksel bir temel oluşturdukları; SITC 8 ve özellikle SITC 7 grubuna dahil ürünlerin de, azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatında en dinamik ürünler olduğu söylenebilir. SITC gruplarını parçalayıp ürün bazına inildikçe bu nokta daha belirgin hale gelmektedir.

Tablo 2. 6 — Bazı Ürünlerde Azgelişmiş Ülkelerin Dünya İhracatında Payı (%).

SITC Kodu	1970	1975
SITC 513 İnorganik elemanlar	14.5	18.8
SITC 631 Kaplama, tahta işleri vs.	24.8	23.3
SITC 651 Dokuma ipliği	10.9	14.7
SITC 652 Pamuklu dokuma	29.0	27.8

SITC 653 Pamuk dışı dokuma	12.3	10.6
SITC 656 Çeşitli tekstil ürünleri	37.5	31.6
SITC 719 Elektrik dışı makina	0.9	1.3
SITC 724 Telekomünikasyon araçlar	3.5	5.8
SITC 729 Elektrik makinaları	4.1	6.9
SITC 732 Kara motorlu araçlar	0.1	1.6
SITC 841 Kürk dışı giyim	20.9	30.4
SITC 851 Ayakkabı	8.4	14.0
SITC 894 Oyuncak, Spor malzemesi vs.	15.8	17.7

Kaynak : UNCTAD (1979), Tablo 4. 4.

Tablo 2. 6 azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatında önemli yer tutan bazı ürün ve ürün grupları itibariyle azgelişmiş ülkeler ihracatının dünya ihracatı içindeki payını 1970 ve 1975 yılları için vermektedir. Görüldüğü gibi, azgelişmiş ülkelerin 1970-1975 döneminde başlangıç payları yüksek olan SITC 6 grubuna dahil ürünlerin ve özellikle tekstil ürünlerinin dünya ihracatı içindeki paylarında göreli bir gerileme olurken, SITC 7 ve 8 gruplarına dahil ürünlerde ve özellikle elektrikli makina ve aletler, giyim, ayakkabı, oyuncak ve spor malzemeleri ihracatında önemli gelişmeler sağlanmıştır. Bu noktada azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatında ürün bazında ikili bir ayırım yapılabilir. İhraç edilen ürünlerin bir kısmı, sınai ihracatın canlanmaya başladığı 1960'ların ikinci yarısından itibaren, hem azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatında önemli yer tutmuşlardır, hem de ihraç edildikleri gelişmiş ülkelerin pazarlarında göreli olarak önemli paya sahip olmuşlardır. Bunlar, bir anlamda, azgelişmiş ülkelerin kendi üretim yapılarındaki gelişmeler sonucu büyük boyutlarda üretip ihraç ettikleri ürünler olup, azgelişmiş ülkelerin geleneksel sınai ihraç ürünleri olarak nitelendirilebilirler. Örneğin, 1967 yılında gelişmiş ülkelerin ithalatı içinde azgelişmiş ülkelerin payı, kumaş giyside (SITC 8411) % 26, deri giyside (SITC 8413) % 18, ipekli dokumada (SITC 6531) % 18, seyahat malzemelerinde (SITC 8310) % 19, ayakkabıda (SITC 8510) % 8, radyo alıcılarında (SITC 7242) % 8, inşaat kerestesinde (SITC

6324) % 7, düzeyinde gerçekleşmiştir (28). Diğer bir deyişle, söz konusu ürün ve ürün gruplarında azgelişmiş ülkeler, oldukça erken tarihlerden itibaren önemli pazar paylarına sahip olmuşlar ve bu ürünler azgelişmiş ülkelerde sınai ihracatın temelini oluşturmuşlardır.

Azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatı içinde ikinci tip ürünler ise, göreli olarak daha sonra ortaya çıkan, henüz büyük boyutlara ulaşmamış olmakla beraber, ihracatı büyük hızla artan ürünlerdir. Bu ürünler dinamik ürünler olarak nitelenebilir. İlerde daha ayrıntılı olarak inceleyeceğimiz gibi, bu tür ürünlerin ihracatı, azgelişmiş ülkelerin üretim yapılarındaki doğal sayılabilecek gelişmeler sonucu ortaya çıkmaktan çok, üretimin çokuluslu şirketler kanalıyla uluslararasılaşması sonucu oluşan dikey bütünleşme çerçevesinde, azgelişmiş ülkelere düşen rolün gereği, üretimi ve ihracatı gelişen ürünlerdir. Çokuluslu şirketlerin dolaysız yatırımları, uluslararası fason imalat (sub-contracting), montaj imalatı, serbest ihracat bölgeleri (free zones) gibi yeni sayılabilecek ilişkiler ağı içinde, bir kısım ürünler azgelişmiş ülkelerde üretilip ihraç edilmeye başlanmıştır. Bu tür ürünlerin büyük çoğunluğu, dinamik ürünler olarak nitelediğimiz ürünler arasında yer almaktadırlar.

Azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatı içinde yer alan ürünler arasında yaptığımız ayrım, kuşkusuz, çok kesin ve bağlayıcı bir ayrım değildir. Geleneksel olarak nitelenip ihracatı önemli artış gösteren ürünler olduğu gibi, dinamik olarak nitelendiği halde ihracat artışı diğerlerinin gerisinde kalan ürünler de vardır. Örneğin, yukarıda geleneksel olarak nitelediğimiz ve daha 1967'de önemli pazar paylarına sahip olduklarını gördüğümüz ürünler, aynı zamanda önemli sayılabilecek bir dinamizm göstermişler 1967-1975 döneminde 5-8 misli bir ihracat artışı sağlamışlardır (29). Burada bir noktanın açıklığa kavuşturulması gereklidir: Geleneksel olarak nitelediğimiz ürünlerin başlangıç değerleri (baz yılı değeri) göreli olarak büyük olduğu için, bun-

(28) UNCTAD (1977 a), s. 7 ve 10.
(29) UNCTAD (1977 a), s. 7.

lar belirli dönemlerde büyük boyutlara varan ihracat artışı göstermiş olsalar bile, o dönemdeki artış hızları düşük olmaktadır. Buna karşılık, dinamik olarak nitelediğimiz ürünlerin başlangıç değerleri göreli olarak küçüktür ve bu nedenle ele alınan dönemde ihracat artışları mutlak değer olarak öncekiler kadar büyük boyutlara ulaşmamakla beraber, hesaplanan artış oranları çok yüksek düzeylere ulaşabilmektedir.

Tablo 2. 7 — Azgelişmiş Ülkelerin Sınai İhracatında Dinamik Ürünler (1970 - 1976).

(Gelişmiş Piyasa Ekonomilerine İhracat)

SITC Kodu		1970 - 1976 Artış Oranı (%)	1970 - 1976 Değer Artışı (Milyon $)	Gelişmiş Ülkelerde Pazar Payı (%) 1970	1976
8911	Ses kayıt cihazları	40.8	165.8	0	7
7328	Taşıt aracı parçaları	10.8	206.7	0	1
7142	Muhasebe makinaları, kompüter	26.2	183.8	1	15
7222	Switchgear	11.1	200.3	1	6
7250	Elektrikli ev alet.	14.7	134.2	1	4
6516	Sentetik iplik	6.3	86.8	1	4
7115	Pistonlu motor	9.7	183.9	1	3
8641	Saat, saat mekanizması	34.6	290.3	2	22
7221	Elekt. güç makinaları	9.3	162.2	2	7
7249	Telekomünikasyon Araçları	9.5	444.2	3	9
7149	Büro makinaları	3.4	114.6	3	6
7241	TV alıcıları	6.0	98.8	3	4
7299	Diğer elektr. makinalar	4.7	185 3	5	10
8210	Mobilya	4.6	193.5	5	6
8944	Diğer spor malzemesi	6.8	113.1	6	13
8510	Ayakkabı	7.5	752.3	8	18
6522	Pamuklu dokuma, (beyaz)	6.4	330 5	9	17
6511	İpek iplik	52.7	94.1	10	66
7242	Radyo alıcısı	6.9	561.1	11	24
8930	Plastik ürünler	3.1	209.3	11	10
7293	Transistör, radyo, lam. vs.	7.8	1065.5	12	27
6569	Diğer tekstil ürünleri	4.4	1700	17	22

8414	Giyim Aksesuarı (örgü)	4.8	1708.5	21	33
8413	Deri giysi	9.7	410.7	22	46
8310	Seyahat araçları, el çantaları	6.4	326.6	22	35
8942	Oyuncak, ev oyunları	3.0	336.5	23	27
6513	Pamuk ipliği, beyazlatılma.	4.9	193.4	26	30
8411	Kumaş giysi	6.5	3027.3	27	43
8972	Taklit mücevher	4.1	83.3	28	35
6312	Kontrplak	2.9	317.7	29	37
6531	İpek kumaş	4.7	142.5	30	52
6114	Deri (at ve öküz)	4.5	212.7	32	36
6119	Diğer deri	3.3	209.4	33	44
6521	Pamuklu dokuma, (beyazlatılma)	2.7	311.4	52	49
6575	Halı (düğümlü)	3.1	345.6	83	76

Kaynak : UNCTAD (1978 b), s. 8 Tablo 5.

Tablo 2. 7 azgelişmiş ülkelerin 1970-1976 döneminde, gelişmiş piyasa ekonomilerine yaptıkları sınai ihracatta en dinamik ürünler olarak nitelenen 35 ürünü vermektedir. Tabloda sırasıyla, söz konusu ürünlerin ihracatının 1970 - 1976 döneminde gösterdiği artış oranı, bu yıllar arasında ihracatta sağlanan artışların değer olarak ifadesi ile 1970 ve 1976 yıllarında bu ürünlerin ihracatında azgelişmiş ülkelerin gelişmiş ülkeler pazarlarındaki payları gösterilmiş ve ürünler, 1970 pazar paylarına göre küçükten büyüğe sıralanmışlardır. Tablo 2. 7 değişik açılardan değerlendirilebilir.

1) Azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatında yeni ürünleri tanımlayabilmek için 1970 yılı pazar paylarına bakabiliriz. 1970 yılında azgelişmiş ülkelerin ihraç etmedikleri (pazar payı sıfır) iki ürün vardır. Ses kayıt cihazları (SITC 8911) ve taşıt aracı parçaları (SITC 7328). Bu iki ürüne ilâveten, 1970 yılında pazar payı küçük sayılabilecek (% 5 ve daha altında) 11 ürün daha vardır. Hesap ve bilgi işlem makinaları (SITC 7142) elektrikli ev aletleri (SITC 7250), sentetik iplik (SITC 6516), Pistonlu motor (SITC 7115), saat ve saat mekanizması (SITC 8641), elekt-

rikli güç makinaları (SITC 7221), telekomünikasyon araçları (SITC 7249), büro makinaları (SITC 7149), televizyon alıcıları (SITC 7241), diğer elektrikli makinalar (SITC 7299) ve mobilya (SITC 8210). Söz konusu 13 ürün azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatında yeni ürünler olarak kabul edilebilir. Görüldüğü gibi, 13 ürünün 9 tanesi SITC 7 (makina ve ulaşım araçları), 3 tanesi SITC 8 (diğer sınai ürünler) ve sadece bir tanesi SITC 6 (malzemeye göre sınıflanmış sınai ürünler) grubundadır. Diğer bir deyişle, azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatında yeni ürünler büyük ölçüde SITC 7 ve 8 grubuna dahil ürünlerdir. Öte yandan, SITC 7 grubuna dahil 9 üründen altı tanesi SITC 72 (elektrikli makina ve aletler) alt grubuna aittir. Bu durumda azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatında yeni ürünlerin önemli bir kısmı elektrikli makina ve aletlerdir sonucuna ulaşmak yanlış olmayacaktır.

2) Yine 1970 pazar paylarından hareketle, azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatında eski (geleneksel) olarak niteleyebileceğimiz ürünler hakkında da bilgi sahibi olabiliriz. 1970 yılında azgelişmiş ülkelerin sınai ihraç ürünleri arasında, gelişmiş ülke pazarlarının % 25'den fazlasına sahip 9 ürün vardır. Ağartılmamış pamuk ipliği (SITC 6513), Kumaş giysi (SITC 8411), taklit mücevher (SITC 8972), kontrplak (SITC 6312), ipek kumaş (SITC 6531) at ve öküz derisi (SITC 6114), diğer deri (SITC 6119), ağartılmamış pamuklu dokuma (SITC 6521) ve el halısı (SITC 6575). Bu ürünlerden sadece son ikisinin gelişmiş ülkelerde pazar payı % 50'yi aşmıştır. 1970 yılında pazar payı % 25'in üzerinde olan 9 üründen 7 tanesi SITC 6 (malzemeye göre sınıflanmış sınai ürünler) grubuna, ve bunların 4 tanesi de SITC 65 (tekstil) alt grubuna aittir. Bu durumda azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatında göreli olarak eski sayılabilecek ürünlerin çok büyük bir kısmı tekstil ürünleridir denebilir.

3) Bu iki grup dışında, 1970 yılında gelişmiş ülke pazarlarında payı % 6-24 arasında olan ve söz konusu pazarlara yerleşme yolunda olan ürünler olarak niteleyebilece-

ğimiz ürün sayısı ise 12'dir. Bu 12 üründen 3 tanesi yine tekstil (SITC 65) alt grubuna, 2 tanesi elektrikli makine ve aletler (SITC 72) alt grubuna, geri kalan 7 taneside SITC 8 (diğer sınai ürünler) grubuna aittir. SITC 8 grubunda yer alan ürünlerin büyük bir çoğunluğu da (beş adet) genellikle deri ve tekstil ürünlerinin son aşamaya kadar işlenip nihai ürün haline getirilmiş olanlarıdır. Buna göre, azgelişmiş ülkelerin ihraç ettiği sınai ürünler içinde, gelişmiş ülke pazarlarına yerleşme yolunda olan ürünlerin büyük çoğunluğunun deri ve özellikle tekstil gibi geleneksel ürünlerin nihai aşamaya kadar işlenmesinden oluşan ürünler olduğunu söyleyebiliriz.

4) Azgelişmiş ülkelerin sınai ihraç ürünleri içinde dinamik olarak nitelenebilecek ürünler, artış oranlarına veya sağlanan ihracat artış değerlerine göre ayırdedilebilir. Olaya artış oranları açısından baktığımızda, 1970-1976 döneminde artış oranı % 10'un üzerinde olan 7 ürün vardır. Bunlardan, en yüksek artış oranına sahip ipek ipliği (SITC 6511) dışında kalan 6 tanesi aynı zamanda yukarıda yeni ürünler olarak nitelenen ve çoğunluğu SITC 7 (makina ve ulaşım araçları) grubuna ait ürünlerdir. Dolayısıyla, artış oranları açısından azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatında en dinamik ürünlerin yeni ürünler olduğu söylenebilir. Bilindiği gibi, bu ürünler aynı zamanda başlangıç yılı itibariyle küçük ihracat değerlerine ve pazar paylarına sahiptirler. Yukarıda da değinildiği gibi, bu tür ürünlerde salt baz yılı değerlerinin küçüklüğü nedeniyle ufak ihracat artışları dahi oldukça yüksek artış oranları vermektedir. Dinamik ürünleri, 1970-1976 döneminde sağlanan değer ifadesiyle ihracat artışları açısından değerlendirince bu durum açıkca ortaya çıkmaktadır. Söz konusu yıllar arasında, ihracatı 1 milyar dolardan fazla artış gösteren ürün sayısı üçtür. Bunlardan bir tanesi (kumaş giysi), azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatında eski (pazar payı % 25 üstünde) olarak nitelenen ürün, diğer ikisi (giyim akesuarı ile tansistör, radyo lambası vs.) ise yerleşmeye başlayan ürünlerdir. (Pazar payı % 6-24 arası). Yeni ürünlerde sağlanan değer

ifadesiyle ihracat artışları göreli olarak sınırlıdır ve bu nitelikte bulunan 14 üründen 10 tanesinde 1970 - 1976 döneminde sağlanan ihracat artışı 200 milyon doların altında kalmıştır. Dolayısıyla, artış oranı açısından dinamik olan yeni ürünler, değer ifadesiyle artış açısından bakıldığında yerini geleneksel ürünlere bırakmaktadırlar.

5) Nihayet, 1970-1976 döneminde pazar paylarında görülen değişmeler açısından olaya baktığımızda, yeni ürünlerde görülen önemli sıçramaların yanısıra yerleşmekte olan ve geleneksel sayılabilecek ürünlerde de önemli kazançlar sağlandığı görülmektedir. Başlangıç yılı (1970) pazar payları çok küçük olan yeni ve dinamik ürünlerde, doğal olarak oransal pazar genişlemesi çok yüksektir. Ancak, burada başlangıç değerlerinin küçüklüğünün etkisini çok abartmamak gerekir. Örneğin, hesap ve bilgi işlem makinaları (SITC 7142), saat, saat mekanizması (SITC 8641), telekomünikasyon araçları (SITC 7249) ve diğer elektrikli makinalar (SITC 7299) gibi ürünlerde, azgelişmiş ülkelerin gelişmiş ülke pazarlarında 1970 payları küçük olmakla beraber bu paylar 1976'da % 10'un üzerine çıkartılmıştır. Aynı şekilde, 1970'de pazar payı % 5'in altında olan ürün sayısı 14 iken, 1976'da bu sayı sadece 5'tir. Bunun yanısıra, 1970'de pazar payı % 25'in üzerinde olan ürün sayısı 9 iken, 1976'da bu tür ürün sayısı 15'e çıkmıştır. Bu tür ürünlerden özellikle ipek ipliği ve kumaş, radyo alıcısı, deri giysi, tansistör ve radyo lambaları ihracatında, gelişmiş ülke pazarlarındaki paylar önemli sayılması gereken yükselmeler göstermiştir.

Azgelişmiş ülkelerin sınai ürün ihracatında ihracatçı ülkeler açısından bir yoğunlaşma olduğu ve az sayıda azgelişmiş ülkenin bu tür ihracatın çok büyük bir kısmını gerçekleştirdiği daha önce belirtilmişti. Kuşkusuz aynı durum, azgelişmiş ülkelerden yapılan sınai ihracatta başlıca ürünler için de söz konusudur. Yukarıda ele aldığımız dinamik ürünlerde, azgelişmiş ülkelerden gelişmiş ülkelere yapılan ihracatta 1970 - 1976 döneminde gerçekleşen artışın % 68.2'si G. Kore (% 22), Hong Kong (% 18.4), Meksika

(% 8.2), Brezilya (% 7.9), Singapur (% 6.2), Hindistan (% 4.0) ve Arjantin (% 1.4)'den oluşan yedi sınai ihracatçı azgelişmiş ülke tarafından sağlanmıştır (30). Bu yedi ülkeden ilk dördü, söz konusu ihracat artışının yarıdan fazlasını (% 56.6) gerçekleştirmişlerdir. Bu yedi ülkede 1970-1976 döneminde meydana gelen toplam ihracat artışında yukarıda ele aldığımız dinamik ürünlerin payı da % 64 ile % 93 arasında değişmektedir (31). Diğer bir deyişle, önemli sınai ürün ihracatçısı olarak nitelenen yedi ülkede 1970-1976 döneminde gerçekleştirilen toplam ihracat artışının büyük kısmı yukarıda ele aldığımız sınai ürünlerden oluşmuştur. Zaten söz konusu sınai ürünlerde sadece artışların değil, bunların toplam ihracatının da büyük kısmı yukarıda anılan ülkeler tarafından yapılmaktadır. Bir UNCTAD araştırmasına göre, 1970-1977 döneminde azgelişmiş ülkelerden yapılan giysi ihracatının % 67.9'nu G. Kore ve Hong Kong (% 81.4'nü adı geçen yedi ülke); hafif sınai ürünler olarak nitelenen ve çoğunluğunu SITC 8 grubu ürünlerinin oluşturduğu ürünlerin ihracatının % 68.5'ini G. Kore ve Hong Kong % 78.0'nı Arjantin, Brezilya, Hindistan ve G. Kore (% 83.1'ni yedi ülke) ve çoğunluğu SITC 7 grubu ürünlerinden oluşan ve UNCTAD kaynağında mühendislik ürünleri olarak nitelenen ürünlerin ihracatının ise % 73.8'ini Hong Kong, G. Kore, Meksika ve Singapur (% 82.5'ini yedi ülke) yapmışlardır (32).

Görüldüğü gibi, azgelişmiş ülkelerden yapılan sınai ihracata ürün bazında baktığımızda, çoğunluğu makina ve ulaşım araçları (SITC 7) ve özellikle elektrikli makina ve aletlerden (SITC 72) ürünlerinden oluşan bir grup yeni ürünün ihracatının hızla arttığı ve göreli olarak ihracatı daha önceki yıllara uzanan deri, tekstil, ağaç ürünleri gibi geleneksel sanayi dallarının ürünlerinin de bu tür ihracatın temelini oluşturduğu sonucuna ulaşılabilir. Belirli sayı-

(30) UNCTAD (1978 b), s. 9, Tablo 6. Parantez içindeki rakkamlar ülkenin söz konusu ihracat artışı içindeki payını vermektedir.
(31) UNCTAD (1978 b), s. 9 Tablo 6.
(32) UNCTAD (1979), s. 326, Tablo 4. 9 B.

da azgelişmiş ülkenin, genel sınai ihracatta olduğu gibi, yeni sayılabilecek ürünlerde de ihracatın çok büyük bir kısmını gerçekleştirdiği özellikle belirtilmesi gereken bir noktadır.

2. 5 — Azgelişmiş Ülkelerin Sınai İhracatında Başlıca Pazarlar

Bu noktaya kadar, azgelişmiş ülkelerin sınai ürün ihracatının 1960'ların ortasından itibaren hızla arttığını, ancak bu hızlı artışın az sayıda ülkeye sınırlı kaldığını, mal bazında ise önemli bir çeşitlendirme sağlandığını gördük. Bilindiği gibi, herhangi bir malın ihraç edilebilmesi için, ülke içinde rekabetçi düzeyde ve nitelikte üretilebilmesi kadar, ülke dışından da ihraç edilecek ürüne bir talep olması, bir ihracat pazarı sağlanması zorunludur. Azgelişmiş ülkelerden sınai ürün ihracatı hareketlenmeye başladığından beri pazar sorunu önemle üzerinde durulan bir konu haline gelmiştir. İlerde daha ayrıntılı olarak ele alacağımız gibi, bir yandan gelişmiş ülkelerin pazarlarına girilmesi, diğer yandan da azgelişmiş ülkelerin kendi aralarında sınai ürün ticaretini geliştirmeleri ve birbirlerine pazar sağlamaları gibi sorunlar bu konuda önemli tartışmalara yol açmıştır. Azgelişmiş ülkelerin sınai ürün ihracatında pazarlar sorununu iki yönden irdelemek mümkündür. Azgelişmiş ülkelerin toplam sınai ihracatı içinde değişik ülke veya ülke gruplarının göreli paylarının incelenmesi bir yaklaşım olabilir. Diğer bir yaklaşım ise, değişik ülke veya ülke gruplarının toplam sınai ithalatı içinde azgelişmiş ülkelerin payının incelenmesi olabilir. Çalışmamızın bu aşamasında elde edebildiğimiz verilerden hareketle, her iki yaklaşım çerçevesinde azgelişmiş ülkelerin sınai ürün ihracatında başlıca pazarlarını saptamaya çalışacağız.

2. 5. 1 — Azgelişmiş Ülkelerin Sınai İhracatında Çeşitli Ülke Gruplarının Payları

Tablo 2. 8 azgelişmiş ülkelerin toplam sınai ürün ihracatı (SITC 5-8) içinde başlıca ülke gruplarının paylarını belirli yıllar itibariyle vermektedir. Görüldüğü gibi, azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatında gelişmiş ülkelerin pazarları baştanberi önemli bir paya sahiptir ve bu pay sürekli

Tablo 2. 8 — Azgelişmiş Ülkelerin Toplam Sınai İhracatının Yöneldiği Ülkeler (% paylar).

Yıllar	Gelişmiş Ülkeler	Azgelişmiş Ülkeler	Sosyalist Ülkeler
1955	45.5	50.8	2.7
1960	53.9	42.1	3.0
1965	57.4	37.8	4.7
1970	69.5	26.4	4.0
1973	71.0	25.4	3.1
1977	63.7	33.1	2.4

Kaynak : UNCTAD (1972); U.N. (1975); U.N. (1978 a).

olarak artarak 1970'lerin başında % 70'i aşmıştır. Diğer bir deyişle, 1950'lerde azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatının yarısından azı gelişmiş ülkelere giderken, 1970'lerin başında 2/3'den fazlası gelişmiş ülke pazarlarına yönelmiştir. Bu eğilimin tersine, azgelişmiş ülkeler 1950'lerde kendi sınai ürünleri için önemli bir pazar oluştururken, 1960'larda bu önem giderek azalmış ve 1973'de azgelişmiş ülkelerin toplam sınai ihracatının sadece % 25'i azgelişmiş ülke pazarlarına yönelmiştir. 1973 sonrası bunalım döneminde bu eğilimlerde bir değişme gözlenmekteyse de, 1977 yılı itibariyle azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatının 2/3'ü yine gelişmiş ülkelere yapılmaktadır. Azgelişmiş ülkelerin toplam sınai ihracatında, sosyalist ülkelerin payı göreli olarak oldukça düşüktür ve en yüksek düzeyinde dahi % 5'in altındadır.

Tablo 2. 8'den ulaşılacak sonuç, azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatında en önemli pazarların gelişmiş ülke pazar-

ları olduğu ve bu tür ihracatın büyük kısmının bu pazarlara yöneldiğidir. Dikkat edilecek olursa, özellikle azgelişmiş ülkelerden sınai ihracatın hızla arttığı 1965 sonrası dönemde, gelişmiş ülkelere yapılan ihracatın toplam sınai ihracat içindeki payı önemli artış göstermiştir. Kuşkusuz, gelişmiş ülkelere yönelen ihracat, bu ülkelerin tümüne eşit oranda dağılmamıştır. Tablo 2. 9, Amerika Birleşik Devletleri (ABD), Avrupa Ekonomik Topluluğu (AET, dokuzlar) ve Japonya'nın azgelişmiş ülkelerin toplam sınai ihracatı içindeki paylarını (1 No. lu sütunlar) ve azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatında gelişmiş ülkelere yönelen kısım içindeki paylarını (2 No. lu sütunlar) vermektedir. Görüldüğü gibi, ABD 1950'lerden beri azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatı içinde önemli bir paya sahip olmuştur ve bu pay giderek artış göstermiştir. Gelişmiş ülkelere yönelen azgelişmiş ülkeler sınai ihracatının da büyük bir kısmı yine ABD'ye yapılmıştır. Bu durumda, tek başına ABD'nin, azgelişmiş ülkelerin sınai ürünlerinin en önemli müşterisi olduğu söylenebilir. Azgelişmiş ülkelerden yapılan sınai ihracatın hızlandığı 1960 sonrası dönemde, bu tür ihracatın yaklaşık dörtte biri ABD'ye yönelmiş; gelişmiş ülkelere yö-

Tablo 2. 9 — Azgelişmiş Ülkelerin Sınai İhracatında Gelişmiş Ülkelerin Payları (%).

	ABD		AET		Japonya	
Yıllar	(1) (x)	(2) (xx)	(1) (x)	(2) (xx)	(1) (x)	(2) (xx)
1955	14.7	32.5	8.1	17.9	0.8	1.8
1960	19.4	35.9	9.0	16.8	0.7	1.3
1965	23.7	41.4	10.0	17.5	1.7	3.0
1970	26.5	38.2	27.8	40.1	6.9	10 0
1973	27.3	38.4	25.5	36.0	10.9	15.4
1977	27.2	42.8	21.2	33.3	6.6	10.3

(x) 1 No. lu sütunlar azgelişmiş ülkelerin toplam sınai ihracatı içindeki paylarını vermektedir.

(xx) 2 No. lu sütunlar azgelişmiş ülkelerden gelişmiş ülkelere yapılan sınai ihracat içindeki payları vermektedir.

Kaynak : UNCTAD (1972); U.N. (1975); U.N. (1978 a).

nelen toplam ihracatın ise yarıya yakını ABD'ye yapılmıştır. ABD'den sonra önemli pay sahibi AET'dir. AET'ye yönelen ihracat, başta oldukça ufak sayılabilecek paylara sahipken, 1970'den itibaren hızla artmıştır. Burada kullandığımız istatistik verilerle ilgili bir noktayı açıklamak yararlı olacaktır. Azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatı, 1955-1969 döneminde SITC 5-8 gruplarından demir-çelik (SITC 67) ve demir dışı metaller (SITC 68) çıkarılarak elde edilmiş olduğu halde, 1970'den itibaren bu ürünlerin de ilavesiyle SITC 5-8 gruplarının toplamı olarak düzenlenmiştir. Tablo 2. 9'da AET ve Japonya'nın 1970 yılı paylarında görülen sıçrama bu nedenle ortaya çıkmıştır ve dolaylı olarak da bu ülkelerin, azgelişmiş ülkelerden ihraç edilen demir-çelik ve demir dışı metallerin önemli bir müşterisi olduklarını göstermektedir. Dolayısıyla, SITC 67 ve 68 gruplarını da kapsayan sınai ürün tanımı çerçevesinde, AET de en az ABD'ye eşit ölçüde önem kazanmakta ve azgelişmiş ülkelerin sınai ürünlerinin yöneldiği önemli bir pazar olmaktadır. Japonya ise, göreli olarak düşük paylara sahip olmakla beraber bu payların özellikle 1960 sonrası dönemde en hızlı büyüdüğü ülkedir. Sonuç olarak, 1965 sonrası dönemde ABD, AET ve Japonya'nın, azgelişmiş ülkelerin toplam sınai ihracatının yarısından fazlasını ithal eden ve gelişmiş ülkelere yapılan sınai ihracatın da % 90'ına yakın kısmının yöneldiği ülkeler olarak azgelişmiş ülkelerin sınai ürünleri için de en önemli pazarları oluşturdukları söylenebilir.

Tablo 2. 10 — Azgelişmiş Ülkelerin Sınai İhracatının Yöneldiği Ülkeler (Ürün Grupları İtibariyle % Paylar).

	SITC 5			SITC 7			SITC 6 ve 8		
Yıllar	GÜ	AGÜ	Sosy.	GÜ	AGÜ	Sosy.	GÜ	AGÜ	Sosy.
1955	52.0	33.3	12,5	22.4	73.6	0.8	46.2	51.8	1.2
1960	58.3	35.0	3.0	26.3	71.0	1.6	55.9	40.3	3.1
1965	47.0	48.0	4.7	29.1	69.6	0.7	62.3	32.5	5.2
1970	42.6	52.3	5.4	53.5	45.1	0.5	73.8	21.8	4.3
1973	43.0	52.9	3.7	62.8	35.2	0.7	75.2	20.9	3.5
1977	48.1	46.7	3.8	53.9	44.7	0.5	68.4	28.1	2.9

Kaynak : UNCTAD (1972); U.N. (1975); U.N. (1978 a).

Azgelişmiş ülkelerin toplam sınai ürün ihracatında en önemli pazarları oluşturduklarını saptadığımız gelişmiş ülkelerin, alt ürün grupları içindeki önemleri bazı farklılıklar göstermektedir. Tablo 2. 10 temel SITC grupları olan SITC 5 (kimya ürünleri), SITC 6 (malzemeye göre sınıflanmış sınai ürünler), SITC 7 (makina ve ulaşım araçları) ve SITC 8 (çeşitli sınai ürünler) gruplarında, azgelişmiş ülkelerin ihracatı içinde gelişmiş ülkelerin (GÜ), azgelişmiş ülkelerin (AGÜ) ve Sosyalist ülkelerin (Sosy) paylarını vermektedir. Gelişmiş ülkeler, tüm ürün gruplarında en önemli pazarlar olma özelliğini sürdürmektedirler. Ancak, hem bu niteliklerinde, hem de zaman içinde gelişmelerde ürün grupları arasında farklılıklar söz konusudur. Örneğin, Kimya ürünleri (SITC 5) alt grubunda, gelişmiş ülkeler 1950'lerde, azgelişmiş ülkelerin ihracatının yarıdan fazlasının yöneldiği ülkeler olmalarına rağmen zamanla bu önem giderek azalmıştır. Oysa, azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatında en dinamik ürünlerin yer aldığını saptadığımız makina ve ulaşım araçları (SITC 7), malzemeye göre sınıflanmış sınai ürünler (SITC 6) ve çeşitli sınai ürünler (SITC 8) gruplarında zaman içinde gelişme eğilimi tersine olmuş ve gelişmiş ülkelerin söz konusu alt ürün gruplarının ihracında payı özellikle 1965 sonrası dönemde hızla artmıştır. Öyle ki, 1973 yılında SITC 7 grubuna dahil ürünlerin ihracatının 2/3'ü, SITC 6 ve 8 gruplarına dahil ürünlerin ihracının ise 3/4'ü gelişmiş ülkelere yapılmıştır. Dolayısıyla, azgelişmiş ülkelerin sınai ürün ihracatında ürün çeşitlendirilmesine paralel olarak gelişmiş ülkelere yapılan ihracatın önemi artmıştır. Diğer bir deyişle, azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatında 1960'ların ikinci yarısında ortaya çıkan dinamik ihraç ürünleri, diğer pazarlara kıyasla daha yüksek oranda gelişmiş ülkelere yönelmiştir. Bu gelişme özellikle makine ve ulaşım araçları (SITC 7) grubunda belirgindir. Bilindiği gibi, bu alt grup çerçevesinde azgelişmiş ülkelerden ihraç edilen en dinamik ürünler elektrikli makina ve aletlerdir (SITC 72). Azgelişmiş ülkelerin kendi ürünlerine daha çok, kimya (SITC 5) ve ma-

kine ve ulaşım araçları (SITC 7) alt gruplarında pazar oluşturdukları SITC 6 ve 8 gruplarında ise, bu oranın daha düşük olduğu görülmektedir. SITC 5 grubu ihracatı içinde gelişmiş ülkelerin payındaki azalmaya karşılık, azgelişmiş ülkelerin payı artma göstermiştir. SITC 6, 7 ve 8 gruplarında ise eğilim tersine olmuş ve bu gruplara dahil dinamik ürünlerin ihracı özellikle 1965 sonrası dönemde hızla artarken, gelişmiş ülkelerin payındaki önemli artışlara karşılık azgelişmiş ülkelerin payı hızla azalmıştır. Tablo 2. 10'dan görüleceği gibi, hiç bir alt grubun ihracatında sosyalist ülkelerin payı önemli sayılabilecek bir düzeye ulaşamamıştır.

2. 5. 2 — Çeşitli Ülke Gruplarının Sınai İthalatında Azgelişmiş Ülkelerin Payı

Azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatında belli başlı pazarlarının irdelenmesinde başka bir yaklaşım, azgelişmiş ülkelerin diğer ülkelerdeki pazar paylarının, yani o ülkelerin sınai ithalatında azgelişmiş ülkelerin payının incelenmesidir. Yukarıdaki analizimizde azgelişmiş ülkelerin sınai ürün ihracatının büyük oranda gelişmiş ülkelere yöneldiğini saptamıştık. Tablo 2. 11, gelişmiş ülkelerin toplam sınai ürün ithalatında, azgelişmiş ülkelerden yapılan sınai ürün ithalatının payını vermektedir. Azgelişmiş ülkelerin en yüksek pazar payına sahip oldukları ve bu payın en hızlı arttığı ülke Japonya'dır. 1970'de Japonya'nın toplam sınai ürün ithalatı içinde azgelişmiş ülkelerin payı % 6.7 iken, 1976'da bu oran % 17.7'ye yükselmiştir. Dolayısıyla, azgelişmiş ülkelerin 1970'li yıllarda en hızlı ve en yüksek oranda Japon pazarlarına girdikleri söylenebilir. Azgelişmiş ülkelerin sınai ürün ihracında pazar payının yüksek olduğu ve göreli olarak hızla arttığı ikinci ülke ABD'dir. 1976 yılında azgelişmiş ülkelerden 10.7 milyar dolarlık sınai ürün ithal ederek ABD bu konuda önemli bir pazar olma niteliğini korumuştur. Bu da, 1976'da gelişmiş ülkelerin, azgelişmiş ül-

Tablo 2. 11 — Gelişmiş Ülkelerin Sınai Ürün İthalatında Azgelişmiş Ülkelerin Payı (%)

Ülkeler	1970	1973	1976
Belçika - Lüksemburg	1.2	1.5	2.0
Danimarka	1.9	3.0	3.2
B. Almanya	4.5	6.2	7.3
Fransa	4.2	4.0	4.1
İrlanda	1.4	2.2	2.7
İtalya	3.9	4.8	5.3
Hollanda	2.1	2.9	3.9
İngiltere	7.9	8.1	8.0
Toplam AET	4.1	4.9	4.8
Avusturalya	4.2	6.2	7.8
Kanada	1.8	2.4	3.4
Japonya	6.7	16.2	17.7
ABD	10.1	12.7	15.9
Toplam Gelişmiş Ülke.	4.9	6.3	7.3

Kaynak : UNCTAD (1977 b), s. 23, Tablo 12.
UNCTAD (1978 a), s. 50, Tablo 22.

kelerden yaptıkları toplam sınai ürün ithalatının % 39.7'sine eşit bir büyüklüktür (33). Tablo 2. 11'den görüldüğü gibi Japonya ve ABD'den sonra, azgelişmiş ülkelerin en yüksek pazar payına sahip olduğu ülkeler İngiltere, Avusturalya, Batı Almanya, İtalya ve Fransa'dır. Ancak azgelişmiş ülkelerin, bu ülke pazarlarına, Japonya ve ABD pazarlarına girdikleri oranda girememiş oldukları da açıktır. Azgelişmiş ülkelerin AET ülkelerindeki ortalama pazar payları, Japonya ve ABD'deki pazar paylarının yaklaşık dörtte biri düzeyindedir.

Japonya ve ABD, toplam sınai ürün ithalatında olduğu gibi, bir çok ürün ve ürün grubunda da azgelişmiş ülkelerin en yüksek pazar paylarına sahip oldukları, yani azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatına en açık iki ülkedir. Tablo 2. 12 iki ondalıklı düzeyde SITC alt grupları itibariyle AET, Japonya ve ABD'nin ithalatında azgelişmiş ülkelerin 1977 yılı payını vermektedir. Toplam sınai ürün ithalatın-

(33) UNCTAD (1978 a), s. 50 Tablo 22.

da (SITC 5-8) azgelişmiş ülkeler, yine ABD ve Japonya'da en yüksek paya sahiptirler. Tek ondalıklı SITC gruplarında ise, genel olarak en yüksek pazar payları sırasıyla çeşitli sınai ürünler (SITC 8), malzemeye göre sınıflanmış sınai ürünler (SITC 6), kimya ürünleri (SITC 5) ile makina ve ulaşım araçları (SITC 7) gruplarında görülmektedir. Azgelişmiş ülkelerin, ürün bazında elde ettikleri en yüksek pazar payı ise, giysi (SITC 84) dalındadır. Bu imalat alanında 1977'de ABD ve Japonya'nın ithalatının yarıdan fazlası, AET ülkelerinin ithalatının ise dörtte biri azgelişmiş ülkelerden yapılmıştır. Azgelişmiş ülkelerin 1977'de en yüksek pazar payına sahip oldukları ürün ve ürün grupları, ABD'de; sırasıyla giyim, deri ürünleri, seyahat malzemesi, ağaç ürünleri, tekstil, aydınlatma, ısıtma araçları ve elektrikli makina ve aletlerdir. Azgelişmiş ülkeler ihraç ettikleri bu ürünlerin ilk üç kaleminde, ABD pazarlarının yarıdan fazlasını, diğerlerinde ise % 30'undan fazlasını ele geçirmişlerdir. Azgelişmiş ülkelerin Japonya'da en yüksek pazar payına sahip ürünleri ise, sırasıyla katran ve kaba ürünler, giyim, tekstil, deri ürünleri, seyahat malzemesi, ve mobilyadır. Bu ürünlerin ilk ikisinde azgelişmiş ülkeler Japon pazarının yarıdan fazlasında, diğerlerinde ise yarıya yakın kısmında egemenlik kurmuştur. Azgelişmiş ülkelerin AET'de sahip oldukları pazar oranları diğer iki ülkeye kıyasla oldukça düşüktür. AET'de en yüksek pazar payları sırasıyla deri ürünleri, giyim, seyahat malzemesi, ağaç ürünleri, tekstil, ayakkabı ve oyuncak, müzik aleti vs. gruplarındadır. İlk üç kalemde azgelişmiş ülkelerin sahip oldukları pazar % 25 civarında olup, diğerlerinde bu oran % 5-15 arasında değişmektedir. Görüldüğü gibi AET, Japonya ve ABD'de; ortak olarak, giyim, deri ürünleri, seyahat malzemesi ve tekstil ürünlerinde azgelişmiş ülkeler göreli olarak yüksek pazar paylarına sahiptir. Yukarıda incelediğimiz gibi bunlardan deri ve tekstil ürünleri azgelişmiş ülkelerin geleneksel sanayi dallarının ürünleri olup diğerleri yerleşmekte olan sınai ürünlerdir. En dinamik olarak nitelediğimiz ürünlerde ise, ihracat hızla artmakla

Tablo 2. 12 — Gelişmiş Ülkelerin Ürün İthalatında Azgelişmiş Ülkelerin Payı (Ürün Grupları İtibariyle % Paylar, 1977).

SITC Kodu		AET	Japonya	ABD
SITC 51	Asitler (organik, inorganik)	2.7	7.6	24.3
SITC 52	Katran ve kaba ürünler	0.5	61.5	1.8
SITC 53	Boya (sentetik, doğal)	1.4	5.6	5.7
SITC 54	Tıbbi ilaçlar vs.	2.5	12.5	9.3
SITC 55	Sabun, parfüm, kozmatik	4.2	10.8	26.1
SITC 56	Kimyevî gübre	4.7	5.9	2.6
SITC 57	Patlayıcı maddeler	0.4	7.7	14.2
SITC 58	Plastik ürünler	0.1	2.7	1.1
SITC 59	Diğer kimya ürünleri	1.2	9.2	6.6
SITC 5	Kimya ürünleri	2.0	8.9	13.5
SITC 61	Deri ürünleri	27.6	40.3	52.5
SITC 62	Lastik ürünleri	2.5	16.9	6.9
SITC 63	Ağaç ürünleri	14.8	7.1	39.0
SITC 64	Kağıt, karton vs.	0.5	1.6	3.2
SITC 65	Tekstil ürünleri	13.2	41.7	37.5
SITC 66	Maden dışı mineraller	1.2	21.8	11.6
SITC 69	Temel metal ürünleri	2.4	13.1	12.5
SITC 6	Malzemeye göre sınıflanmış Sınai ürünler	7.4	24.0	17.7
SITC 71	İmalat makinaları	1.3	6.2	5.2
SITC 72	Elektrikli makina ve alet	4.0	15.6	32.7
SITC 73	Kara taşıt araçları	0.8	5.2	1.3
SITC 7	Makina ve ulaşım araçları	1.8	9.1	9.6
SITC 81	Aydınlatma, ısıtma araçları	1.9	11.1	33.0
SITC 82	Mobilya	0.9	26.5	14.1
SITC 83	Seyahat malzemesi	24.2	35.6	50.8
SITC 84	Giyim (kürk ve kumaş)	25.8	56.1	62.3
SITC 85	Ayakkabı	7.9	47.3	29.7
SITC 86	Optik aletler, ölçme aletleri	2.9	8.0	14.6
SITC 87	Oyuncak, müzik aleti vs.	6.4	19.7	24.6
SITC 8	Çeşitli sınai ürünler	11.5	29.5	34.4
SITC 5-8	Sınai ürünler (toplam)	4.8	16.3	16.8

Kaynak : UNCTAD (1979, Tablo 4. 6 B'den hesaplanmıştır.

birlikte, azgelişmiş ülkeler 1977'de henüz gelişmiş ülke pazarlarında önemli sayılacak bir paya sahip olamamışlardır.

Azgelişmiş ülkelerin sınai ürün ihracatında ABD, Japonya ve AET ülkelerinin en önemli pazarlar olduğu sonucu, önemli sınai ürün ihracatçısı azgelişmiş ülkeler açısından da geçerlidir. Tablo 2. 13 söz konusu azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatında, önemli gelişmiş ülkelerin paylarını; Tablo 2. 14 ise, adı geçen ithalatçı gelişmiş ülkelerin, azgelişmiş ülkelerden ithal ettikleri sınai ürün içinde önemli ihracatçı ülkelerin paylarını vermektedir. Tablo 2. 13 önemli sınai ihracatçı azgelişmiş ülkelerin yöneldikleri pazarlar bakımından da ciddi bir yoğunlaşma olduğunu ortaya koymaktadır. Beş gelişmiş ülke, altı sınai ihracatçı azgelişmiş ülkenin (Hindistan hariç) gelişmiş ülkelere yaptığı sınai ihracatın dörtte üçüne yakın bir kısmını ithal etmektedir.

Tablo 2. 13 — Azgelişmiş Ülkelerin Sınai İhracatının Yöneldiği Gelişmiş Ülkeler (İhracatçı Ülkeler İtibariyle, 1970 - 1977 Ortalama % Paylar).

İhracatçı Ülkeler	ABD	Japonya	B. Alm.	İngilt.	Fran.	Dig. Gü.	Toplam
Arjantin	29.8	7.1	19.0	10.2	4.1	29.8	100.0
Brezilya	43.3	4.2	13.1	9.8	3.6	26.0	100.0
Hong - Kong	41.5	3.3	15.5	10.6	2.7	26.4	100.0
Hindistan	18.8	3.4	18.9	17.8	8.9	32.2	100.0
G. Kore	43.6	22.5	8.4	4.5	2.7	18.3	100.0
Meksika	87.7	0.8	2.6	0.7	0.9	7.3	100.0
Singapur	40.9	9.2	12.5	6.5	7.2	23.7	100.0

Kaynak : UNCTAD (1979), Tablo 4. 9 E'den hesaplanmıştır.

Meksika'nın gelişmiş ülkelere yaptığı sınai ihracatın % 87'si ABD'ye; G. Kore'nin de % 66.1'i ABD ve Japonya'ya yöneliktir. Bu oranlar ileri düzeyde bir pazar yoğunlaşması olduğunu göstermektedir. Arjantin ve Hindistan dışındaki ülkelerin, gelişmiş ülkelere yönelen sınai ürün ihracatının yarıya yakını veya daha fazlası ABD'ye gitmektedir. Tablo 2. 14 ise, ABD'nin azgelişmiş ülkelerden yaptığı sınai ürün ithalatının % 60.7'sini üç ülkeden (Hong Kong, G. Kore, Meksika) yaptığını, Japonya'nın da bu tür ithalatı-

nın yarısından fazlasını tek başına G. Kore'den gerçekleştirdiğini göstermektedir. Yine Tablo 2. 14 Hong Kong ve G. Kore'nin, sınai ürün ihracatı yapan azgelişmiş ülkeler içinde, gelişmiş ülkelerde en büyük pazar paylarına sahip

Tablo 2. 14 — Gelişmiş Ülkelerin Sınai Ürün İthalatında Azgelişmiş Ülkelerin Payı (İhracatçı Ülkeler İtibariyle 1970 - 1977 Ortalama % Paylar).

İhr. Ülk.	ABD	Japonya	B. Alm.	İngilt.	Fransa	Toplam GÜ'ler
Arjantin	1.4	1.5	2.9	2.6	1.4	2.0
Brezilya	9.6	4.2	9.2	11.8	5.9	9.1
Hong - Kong	18.9	6.9	22.4	26.2	9.0	18.8
Hindistan	2.0	1.7	6.3	10.6	7.1	4.5
G. Kore	24.8	58.0	15.2	14.0	11.4	23.5
Meksika	17.0	0.7	1.6	0.7	1.3	8.0
Singapur	5.9	6.0	5.7	5.2	7.7	6.0
Diğer AGÜ'ler	20.4	21.0	36.7	28.9	56.2	28.1
Top. AGÜ'ler	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Kaynak : UNCTAD (1979), Tablo 4. 9 F'den hesaplanmıştır.

ülkeler olduğunu göstermektedir. Öte yandan, yedi önemli sınai ihracatçı azgelişmiş ülke, Fransa dışında diğer gelişmiş ülkelerin azgelişmiş ülkelerden yaptıkları ithalatın 2/3'ü veya daha fazlasını sağlamaktadırlar. Sonuç olarak, azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatının büyük bir kısmının gelişmiş ülkelere yapıldığı ve gelişmiş ülkeler içinde de en önemli müşterilerin ABD, Japonya ve AET ülkeleri olduğu söylenebilir.

2. 6 — Sınai Ürün İhracatı ve Azgelişmiş Ülkeler: Bulgular ve Sonuçlar

Dünya sınai ürün ihracatını ve azgelişmiş ülkelerden yapılan sınai ürün ihracatını çeşitli yönleriyle incelediğimiz bu kısımdan bazı bulgular ve genel sonuçlara ulaşmak mümkündür. Bunlar şöyle özetlenebilir:

1) Azgelişmiş ülkelerden sınai ürün ihracatı son 15 yılda hızla artmıştır. Yeni sayılabilecek olan bu olgu, dikkatleri çekmiş ve konu üzerinde araştırmalar yoğunlaşmıştır. Ancak, bu çalışmalarda tek ve standart bir sınai ürün tanımı olmadığı, kullanılan tanımların çeşitlilik gösterdiği görülmektedir. Son yıllarda Birleşmiş Milletlerin önerdiği ve Uluslararası Standart Ticaret Sınıflamasının 5, 6, 7 ve 8 alt gruplarını kapsayan tanımın kullanımı yaygınlık kazanmıştır. Bu tanım, azgelişmiş ülkelerde üretilen ve ihraç edilen bir çok yarı mamulü ve sınai katma değeri çok düşük ürünleri kapsamamasına rağmen, sınai ürün tanımına daha kesin bir yaklaşım sağladığı ve ilgili istatistiksel verilerin kolay elde edilmesi nedeniyle yaygın olarak benimsenip kullanılmaktadır.

2) Bu tanım çerçevesinde, dünya sınai ürün ihracatı genel olarak toplam dünya ihracatından daha hızlı artmıştır. Toplam ihracattaki hızlanmaya paralel olarak, sınai ürün ihracatı da hızlanmış ve 1970'lerin ilk yıllarında artış hızı en yüksek düzeye ulaşmıştır. 1973 sonrası ekonomik bunalım, dünya sınai ürün ihracatı artış hızında belirgin bir yavaşlamaya neden olmuştur.

3) Dünya sınai ihracatının uzun süre toplam dünya ihracatından hızlı artması sonucu, toplam ihracat içinde sınai ürün ihracatının payı artmış ve 1965 sonrası dönemde dünya ihracatının yarıdan fazlası sınai ürünlerden oluşmuştur.

4) Gelişmiş ülkelerde toplam ihracat daha hızlı artarken, 1960-1977 döneminde sınai ihracat azgelişmiş ülkelerde daha hızlı artmıştır. Azgelişmiş ülkelerden sınai ürün ihracatında sağlanan yüksek artış hızı süreklilik göstermiştir. Bu gelişme, azgelişmiş ülkelerin toplam ihracat artış hızının dünya ve gelişmiş ülkelerin toplam ihracatlarının artış hızının gerisinde kaldığı bir ortamda sağlanmıştır.

5) Azgelişmiş ülkelerde sınai ihracatın hızla artması sonucu, bu ülkelerin dünya sınai ihracatı içindeki payı artmış ve 1960-1977 arası bu pay iki misli olmuştur. Ancak, tüm bu gelişmelere rağmen, 1977 yılı itibariyle dünya sınai

ürün ihracatında azgelişmiş ülkelerin payı % 8.2'dir ve dolayısıyla dünya sınai ürün ticaretinde gelişmiş ülkelerin egemenliği sürmektedir.

6) Azgelişmiş ülkelerde sınai ihracatın hızlı artış göstermesi sonucu, bu ülkelerin ihracat yapısı değişmiş ve sınai ihracat 1973'de toplam ihracatın yarıdan fazlasını oluşturacak düzeye ulaşmıştır.

7) Tüm bu bulgular, 1960 sonrası dönemde azgelişmiş ülkelerin önemli bir sınai ihracat atılımı gerçekleştirdiklerini göstermektedir. Ancak, bu başarılı gelişme, tüm azgelişmiş ülkeler arasında yaygınlık göstermemiş ve az sayıda azgelişmiş ülkeyle sınırlı kalmıştır. Az sayıda Latin Amerika ve Uzak Doğu ülkesi azgelişmiş ülkelerden yapılan sınai ürün ihracatının büyük kısmını gerçekleştirmektedir. 1977'de bunlardan üçü (Hong - Kong, Taiwan ve Güney Kore), azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatının yarısını gerçekleştirmişlerdir. Sınai ihracat olgusunun azgelişmiş ülkeler arasında yaygınlık göstermemesi, 1960 sonrası gözlenen atılımın genel bir gelişme aşaması olmaktan çok, yerel koşulların, özel tercihlerin ve yeni ilişkilerin uyardığı bir gelişme olduğu kuşkusunu uyandırmaktadır. .

8) İhracatçı ülkeler açısından görülen yoğunlaşmaya karşılık, ihraç edilen ürünlerde bir çeşitlenme söz konusudur. Azgelişmiş ülkelerde, geleneksel sayılabilecek tekstil, deri, ağaç gibi sanayi dallarının ürünleri sınai ihracatın baştanberi büyük bir kısmını oluştururken, giyim, seyahat malzemesi vs. gibi pazarlara yeni yerleşen ürünlerin ihracı hızla artmıştır. En hızlı artış ise yeni ve dinamik ürünler olarak nitelenen elektrikli makina ve aletler, ses kayıt cihazları vs. gibi ürünlerin ihracında sağlanmıştır. Bu yeni ve dinamik ürünlerin ihracat artışına paralel olarak pazar payları da hızla yükselmiştir.

9) Sınai ihracatın hızla artması ve ürün çeşitlenmesine karşılık, bu ürünlerin yöneldiği pazarlarda da bir yoğunlaşma eğilimi vardır. Azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatı, giderek artan ölçüde, gelişmiş ülkelere yönelmektedir.

1973'de bu tür ihracatın % 71'i gelişmiş ülkelere yapılmıştır.

10) Azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatının yöneldiği pazarlardaki yoğunlaşma, ihracat ürünleri ve ihracatçı ülkeler açısından da söz konusudur. Yeni ve dinamik ihraç ürünleri büyük ölçüde, söz konusu ithalatçı ülkelere yönelirken, bu ihracatı gerçekleştiren az sayıda azgelişmiş ülkenin ihracatında da bu ülkelere doğru ciddi bir yönelme söz konusudur. Örneğin, 1977'de Meksika'nın sınai ihracatının % 87'si ABD'ye, G. Kore'nin ihracatının % 66'sı ABD ve Japonya'ya yapılmıştır.

11) Azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatının yöneldiği pazarlardaki yoğunlaşma, ihraca türünleri ve ihracatçı ülkeler açısından da söz konusudur. Yeni ve dinamik ihraç ürünleri büyük ölçüde, söz konusu ithalatçı ülkelere yönelirken, bu ihracatı gerçekleştiren az sayıda azgelişmiş ülkenin ihracatında da bu ülkelere doğru ciddi bir yönelme söz konusudur. Örneğin, 1977'de Meksika'nın sınai ihracatının % 87'si ABD'ye, G. Kore'nin sınai ihracatının % 66'sı ABD ve Japonya'ya yapılmıştır.

12) Azgelişmiş ülkelerin sınai ürün ihracatındaki gelişmeleri irdelediğimiz bu kısımda bazı ilginç eğilimler ve ilişkiler ortaya çıkmıştır. Örneğin, 1960 sonrası dönemde azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatında görülen hızlı artış, sınırlı sayıda ülke tarafından ve ürün çeşitlendirilmesi yoluyla gerçekleştirilmiştir. Azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatındaki hızlanma ve çeşitlenmeye paralel olarak, gelişmiş ülkelere yönelen ihracat da büyümüştür.

Azgelişmiş ülkelerden sınai ürün ihracatı son yıllarda tartışmalara konu olmakta, bu ülkelerin kalkınma süreçlerinde izleyebilecekleri bir gelişme yolu olduğu öne sürülmektedir. Oysa, bu bölümde ulaştığımız bulgular azgelişmiş ülkelerden sınai ürün ihracatının çeşitli yönleriyle oldukca sınırlı bir gelişme olduğunu ortaya koymaktadır. Kanımızca, bu olgu az sayıda azgelişmiş ülkenin geleneksel ürünlerin yanısıra bazı yeni ürünleri sınırlı sayıda gelişmiş ülkeye ihraç etmeye başlamasıyla ortaya çıkmıştır. He-

nüz oluşum halindeki bu sürecin ayrıntılı olarak incelenip başarılı olmanın genel ve özel koşulları ile kökenlerinin açıklığa kavuşturulması yararlı olacaktır. Çalışmamızın ikinci bölümünde geleneksel iktisat anlayışı içinde sorunun ele alınışı gözden geçirilecek, getirilen çözümlerin tutarlılıkları ve açıklama güçleri irdelenecektir.

BÖLÜM II

GELENEKSEL ULUSLARARASI TİCARET KURAMLARI VE AZGELİŞMİŞ ÜLKELERİN SINAİ İHRACATI

GİRİŞ

Bir ürünü ihraç edebilmek için, öncelikle onu üretebilmek gerekir. Bu, ihracat için gerekli koşulsa da, yeterli koşul değildir. İhraç edilebilmesi için, ürünün miktar, maliyet, fiyat ve kalite gibi nitelikler açısından uluslararası pazarlarda rekabet edebilecek düzeyde ve bu pazarlarda istenen koşullarda üretiliyor olması zorunludur. Dolayısıyla, ihracatta başarıyı belirleyen etkenleri saptayabilmek için, söz konusu koşulları ve bu koşulların neye göre belirlendiğini ortaya koymak gerekir. Geleneksel uluslararası ticaret kuramları bu konuda bazı örnekler getirmektedir. Bu kuramlar, ihracatta başarılı olmanın, ürün seçimi ile ulusal kaynak tahsisinin, uluslararası işbölümü ve uzmanlaşma kurallarına göre belirlenmesine bağlı olduğu görüşündedir.

Bu açıdan bakıldığında, azgelişmiş ülkelerin sınai ürün ihracatında başarılı olmalarının, söz konusu işbölümü ve uzmanlaşma kurallarına ne denli bağlı olduğu sorusu cevaplanmalı yani, geleneksel kuramlar bu açıdan incelenmelidir. Çalışmamızın ikinci bölümü böyle bir araştırma amacı gütmektedir. Geleneksel uluslararası ticaret kuramının zaman içinde geçirdiği gelişmeler, işbölümü ve uzmanlaşma koşullarını belirleyen etkenler konusunda birden fazla görüş oluşmasına yol açmıştır. Bu nedenle, çalışmanın bu bölümünü oluşturan üçüncü ve dördüncü kısımlarda, önce üretim faktörlerinden hareketle uluslararası ticarette uzmanlaşma ve mal örüntüsünü (pattern) açıklamaya yönelik yaklaşımlar ele alınacak; daha sonra, teknoloji faktörünü de analize sokarak soruna cevap bulmaya çalışan yeni yaklaşımlar gözden geçirilecektir.

KISIM 3 — ÜRETİM FAKTÖRLERİ VE KARŞILAŞTIRMALI ÜSTÜNLÜK

Geleneksel uluslararası ticaret kuramı, temel olarak, ticarete katılan ülkelerin hangi malları satıp, hangi malları satın alacağını; ticaretten doğan kazançlar ile bu kazançların paylaşımını açıklama amacını gütmektedir. Karşılaştırmalı üstünlük ilkesinden hareket eden ve günümüzde bir çok katkıyla zenginleştirilmiş olan neo-klasik kuram, esas olarak refah iktisatı kuralları çerçevesinde uluslararası refah maksimizasyonu sorununa çözüm ararken, aynı zamanda, bu tür bir maksimizasyonun sağlanması için ticarete katılan ülkelerin hangi ürünlerin üretiminde uzmanlaşması gerektiği sorusuna da belirli cevaplar getirmektedir. Böylece, soyut düzeyde de olsa, ticarete katılan ülkelerde kaynak tahsisinin ana kuralları belirlenmekte ve optimizasyon işlemi çerçevesinde uluslararası ticarette mal örüntüsü ile ticaretin yönüne ilişkin kurallar saptanmış olmaktadır. Ulaşılan çözümler kuramın başlangıç varsayımlarının belirlediği çerçevede geçerli sayılmakta, varsayımlar ile gerçek çeliştiğinde ise kuramın bulguları geçerliliğini yitirmektedir. Bilindiği gibi, neo-klasik ticaret kuramı bu açıdan eleştirilen bir kuramdır. Son yılların en yoğun tartışmalarından birisini oluşturan kalkınma-uluslararası ticaret tartışmasında azgelişmiş ülkelerin uluslararası ticarete katılma biçimi ve bu ülkelerin gelişmesinde uluslararası ticaretin katkıları gibi sorunlar ağırlık kazanmıştır. Neo-klasik kurama alternatifler oluşturma iddiasındaki yeni görüşler de bu çerçeve içinde geliştirilmiştir (1).

(1) Bu konuda iki değişik bakış açısı için bkz. M.G. de Vries (1966); Smith - Toye (1979).

Söz konusu tartışmadan kaynaklanan eleştirilerde, daha çok ekonomi politikası sorunları ön plana çıkmış, uluslararası ticarette mal örüntüsü konusunda açık, dolaysız ve somut çözümlere yönelinmemiştir. Çoğu kez ulusal üretimin ve özellikle ulusal sınai üretimin örüntüsü ağırlık kazanmış, bunun uluslararası ticaretin yapısına etkileri ya tümüyle ihmal edilmiş, ya da dolaylı çıkarsamalar ve mantıksal uzatmalarla elde edilebilecek sonuçlar olarak kalmıştır. Bu gelişme, uluslararası ticarette mal örüntüsü ve ülkelerin üretim ve ihracatta uzmanlaşmaları konularında neo-klasik yaklaşımın hâlâ önemli bir kuram olarak kalması sonucunu doğurmuştur. Kuşkusuz bu, neo-klasik kuramın söz konusu konulara ilişkin önerilerinin eleştirilmediği anlamına gelmemektedir. Çalışmamızın bu kısmında, neo-klasik analizin değişik yaklaşımlarını ele alarak, bunların azgelişmiş ülkelerin sınai ürün ihracatı olgusuna ne ölçüde bir açıklama getirdiklerini irdelemeye çalışacağız.

3. 1 — Faktör Verimliliği Farklılıkları ve Karşılaştırmalı Üstünlük

Uluslararası ticaretin açıklanmasında neo-klasik yaklaşım, klasik kuramın geliştirilmiş bir uzantısıdır. Bundan dolayı, her ne kadar azgelişmiş ülkelerden çok, gelişmiş ülkeler arasındaki uluslararası ticaret akımlarını ve kazançlarını açıklamaya yönelik ise de, klasik karşılaştırmalı üstünlük kuramının kısaca ele alınması konumuza giriş açısından yararlı olacaktır.

Klasik kuram, uluslararası ticareti genişletici görüşlere dayanan ve ticarete katılan tarafların karşılıklı kazanç sağlayacaklarını öngören liberal bir yaklaşımdır. Klasik iktisadın ilk temsilcisi A. Smith, uluslararası ticarette iş bölümü ve uzmanlaşmanın «mutlak üstünlük» ilkesine göre gerçekleşeceğini öngörmüştür. Buna göre her ülke, üretiminde mutlak üstünlüğe sahip olduğu, yani diğer ülkelere

göre daha düşük maliyetle ürettiği mallarda uzmanlaşacak; bunları ihraç ederek, pahalıya ürettiklerini yurt dışından ithal edecektir. Böylece, uluslararası ticaretin mal örüntüsü bu uzmanlaşma koşulunca belirlenecektir. Dikkat edilirse, A. Smith'in mutlak üstünlük ilkesi, uluslararası ticareti sınırlayıcı yönde yorumlanabilecek biçimde formüle edilmiştir. Gerçekten, mutlak üstünlüğün ticarete katılma koşulu olarak düşünülmesi, özellikle geri kalmış ekonomiler açısından oldukça sınırlayıcı olabilir.

Ricardo, mutlak üstünlük tezine karşı, karşılaştırmalı üstünlük tezini geliştirerek kuramsal yaklaşımı bir adım daha ileri götürmüştür. Ricardo'nun uluslararası ticaret kuramı iki değişik açıdan düşünülebilir (2): Bir yönüyle, uluslararası ticaretin karşılıklı yarar sağlayacağını refah iktisadi terimleriyle ispatlamayı amaçlayan oldukca basit bir model; diğer yönüyle ise, uluslararası ticarette mal örüntüsünü açıklayabilecek temel etkenleri saptamaya yönelik bir yaklaşım olarak yorumlanabilir. Her ne kadar, kuramın bu iki yönü iç içe girmiş ve birbirleri için zorunlu koşulları oluşturmaktaysa da, konumuz açısından ikinci yön daha önemlidir. Bu açıdan bakıldığında, Ricardo'nun geliştirdiği karşılaştırmalı üstünlük ilkesi, ülkelerin uzmanlaşması ve uluslararası ticarete katılmaları için mutlak üstünlüğe gerek olmadığını, karşılaştırmalı üstünlüğün de yeterli olabileceğini öngörmektedir.

Ricardo'nun analizinde, uzmanlaşma ve uluslararası ticarette mal örüntüsü, tamamen uluslararası faktör verimliliği farklılıkları tarafından belirlenmektedir. Tek üretim faktörü olarak işgücünün alınması sonucu, ülkeler, bu faktörü en verimli olarak kullandıkları malların ürteminde karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olacaktır.

Karşılaştırmalı üstünlük kuramının dışsal tutarlılığını sınamak amacıyla, Ricardo'nun analizi test edilebilir hipotezler haline getirilmiştir. Böylece kuramın, uluslararası ticaretin mal örüntüsünü açıklama gücü saptanmaya çalışılmıştır. Bu amaçla iki ayrı hipotez demeti oluşturulmuş-

(2) Bhagwati (1969 a), s. 159.

tur. Birinci demet çerçevesinde, karşılaştırmalı üstünlükler kuramının sınanması oldukça basit ilişkilerin saptanmasına dayanmaktadır. Ülkenin ihraç edeceği ürünlerin endüstri bazında kişi başına üretime (işgücü verimliliği) bağlı olacağı ve bunun da birim ücret, birim katma değer ve birim fiyatla ilişkili olacağı biçiminde oluşturulan hipotez, ABD ve İngilterenin diğer ülkelere yaptığı ihracat açısından test edilmiştir (3). Kurulan basit ilişkiler, istatiksel açıdan olumlu sayılabilecek bağlantılara işaret etmekle beraber, kullanılan değişkenlerin niteliği, kurulan bağlantıların mantıksal tutarlılığı ve özellikle işgücü faktörünün tek değişken olarak kullanılması eleştirilmiştir (4). Bu eleştirilerin birleştiği nokta, işgücü verimlilik farklarından hareketle, uluslararası ticaretin mal örüntüsünü açıklama yönünde oluşturulan bu tür hipotezlerin inandırıcı düzeyde kanıtlanamamış olduğudur (5).

Ricardo'nun analizini sınamak amacıyla oluşturulan ikinci hipotez demeti, birincisinin yetersizliğinden kaynaklanmaktadır. Bu yeni yaklaşımda, faktör verimliliğine dayanan hipotezlerin, Ricardo'nun kuramının temel önermesini gözden kaçırdığı, doğru hipotezin ise faktör kullanımında uluslararası etkinlik farklılıkları üzerine kurulması gerektiği öne sürülmüştür (6). Dolayısıyla, ikinci hipotez demeti, ülkeler arasında üretim fonksiyonlarının farklılığı gibi kuramın önemli bir varsayımına dayanmaktadır. Böylece, uluslararası ticaretin mal örüntüsünü, ülkeler arası verimlilik farkları yerine, etkinlik farklarının belirleyeceği önerilmektedir. Bu hipotez, değişik ülkelerin endüstri bazında üretim fonksiyonlarını saptayıp karşılaştırmak yoluyla test edilebilir. Ricardo'nun kuramının üretim fonksiyonları farklılıkları aracılığıyla sınanması çabaları, üretim fonksiyonunun yaygın bir araç olarak kullanım bulduğu ve «büyümenin kaynakları» yaklaşımının geçerli olduğu bir

(3) Mac Dougall (1951); Mac Dougall (1952); Balassa (1963).
(4) Bhagwati (1969 a), s. 165-172; Krenin (1969).
(5) Stern (1975), s. 6-8.
(6) Bhagwati (1969 a), s. 161.

döneme rastlamıştır. Bu nedenle, ülkeler arası etkinlik farklarını, üretim fonksiyonları yardımıyla saptamaya yönelik çalışmalar çok sayıda olup farklı amaçlara yönelik-tir (7). Bunlardan, açıkça üretim fonksiyonlarının belirlediği farklılıklar ile uluslararası ticaretin mal örüntüsünü ilişkilendirenler az sayıdadır ve gelişmiş ülkelerin üretim ve ticaret verilerine dayanmaktadırlar (8).

Ricardo'nun kuramı üretim fonksiyonları yoluyla test edilmeye başlandığında, artık tek faktörlü saf Ricardo dünyasının sınırı aşılıp, adeta Ricardo neo-klasik bir dünyaya girilmektedir. Üretim fonksiyonu aracılığıyla analize teknik gelişme, ölçek etkileri, teknolojinin yayılması, toplam faktör verimliliği gibi bir çok yeni etken katılmaktadır. Böylece üretim fonksiyonu kavramına özgü bir çok sorunun yanısıra, uluslararası gelişme farklılıkları, ele alınan dönemlerin farklılıkları, kullanılan yaklaşık değişkenlerin doğuracağı sorunlar da analize dahil edilmektedir. Öte yandan, seçilen üretim fonksiyonu da sonucu etkilemektedir. Bu nedenlerle, etkinlik farklılıklarından hareketle uluslararası ticaretin mal örüntüsünü açıklama çabaları tam anlamıyla doyurucu kanıtlar getirememiştir. Ancak, bu araştırmaların önemli ip uçları sağladığı ve uluslararası ticaretin mal örüntüsünün belirlenmesinde teknoloji vs. gibi yeni faktörlerin etkili olabileceğine işaret ederek ileride değineceğimiz yeni görüşlere ortam hazırladığı söylenebilir.

3. 2 — Karşılaştırmalı Üstünlüğün Kökenleri: Faktör Donanımında Farklılık

Ricardo, uluslararası ticaretin nedenini ve ortaya çıkacak mal örüntüsünü işgücü verimlilik farklılığından kaynaklanan maliyet farklılığına bağlamıştır. Tek faktör (İşgücü) ve ölçeğe göre sabit getiri varsayımları, faktör arzı veya faktör donanımı farklılıklarının etkisiz olması sonu-

(7) Bu konuda iki derleme için bkz: Nadiri (1970); Nadiri (1972).
(8) Stryke (1968); Gehrels (1970).

cunu doğurmuştur. Bu durumda uluslararası ticaretin mal örüntüsü ile uzmanlaşma ve karşılaştırmalı maliyetler arasında amprik bir ilişki bulunsa dahi, maliyet farklılıklarının neye bağlı olarak ortaya çıktığı sorusu cevapsız kalmaktadır. Daha sonra üretim fonksiyonuna dayalı yaklaşımla bu soruya bazı dolaylı cevaplar getirilmiş olsa dahi, saf Ricardo modelinde söz konusu sorunun cevapsız kaldığı açıktır. Aslında bu noktada, Ricardo'nun analizinin söyleyeceği fazla bir şey de yoktur. Zira analiz karşılaştırmalı verimlilik ve maliyet farklılıklarının adeta hayatın gerçeği olduğu ve bunun nedenleri konusunda araştırma yapmaya dahi gerek olmadığı izlenimi verecek niteliktedir (9).

Ricardo kuramının bu çizgide eleştirisine Heckscher-Ohlin kuramı belirli bir cevap getirme iddiasındadır. Karşılaştırmalı üstünlüğün kökenlerinin anlaşılmasına yönelik eğilim, Heckscher-Ohlin modelinin önemli bir ayırdedici özelliğidir. Yeni model, bir çok yönleriyle, Ricardo geleneğinden tamamen kopmakta ve neo-klasik analizin tanım, varsayım ve aletlerini kullanarak, yine neo-klasik genel denge kuramı çerçevesinde kurulmaktadır.

Uluslararası düzeyde üretim maliyetlerinin farklılıklarını faktör donanımındaki farklılıklardan soyutlayarak, faktör verimliliği farklılıklarına bağlayan Ricardo'nun kuramına karşılık, Heckscher-Ohlin modeli, üretim fonksiyonlarının ülkeler arasında özdeşliği varsayımından hareket ederek, maliyet farklılıklarını ülkeler arasında faktör donanımındaki farklılıklara bağlamaktadır (10).

Bu çalışmanın amacı, kuşkusuz, uluslararası ticaret kuramlarını tüm ayrıntılarıyla incelemek değildir. Uluslararası ticaretin mal örüntüsünü ve ülkelerin bu ticarete ne tür mallarla katılacaklarını belirlemeye yönelik kuramsal önermeler ile bunların amprik testlerinin sonuçları bu aşamada temel ilgi alanımızdır. Bu nedenle, burada Heckscher-Ohlin kuramına kısaca değinmemiz yeterli olacaktır.

Heckscher-Ohlin modeli, ülkenin, görece bol ve ucuz

(9) Stern (1975), s. 4.
(10) Bhagwati (1969 a), s. 173.

faktörü en yoğun kullanan ürünün üretimine kaynak tahsis ederek uzmanlaşacağını ve bu ürünü ihraç edeceğini önermektedir. Bu koşullar geçerli olduğu sürece, uluslararası ticaret yapılacak ve mal örüntüsü bu önerme çerçevesinde belirlenecektir (11).

Heckscher-Ohlin modeli bir ülkede işgücü faktörü, sermaye faktöründen daha bol ve dolayısıyla göreli olarak daha ucuz ise, o ülkenin, işgücü faktörünü daha çok kullanan, yani emek yoğun ürünlerin üretiminde uzmanlaşacağını öngörmektedir. Bu uluslararası ticaretin mal örüntüsünün açıklanmasında basit, açık ve kesin bir önermedir. Bu önerme amprik olarak sınanabilir niteliktedir. Gerçekten de, gerek Heckscher-Ohlin kuramı, gerekse bundan türetilen diğer kuramsal gelişmeler geniş ölçüde sınanmışlardır. Bazı durumlarda ise, modelin önermesi çok açık kabul edilerek, testine dahi gerek olmadığı savunulmuştur. Örneğin, doğal kaynakların da dahil olduğu bir faktör donanımı kavramı söz konusu olduğunda, uluslararası ticaretin mal örüntüsünün açıklanması tek bir çabaya gerek göstermeyecek kadar açık görünmektedir. Doğal kaynak zenginliğine sahip olan ülkelerin, bu kaynakları yoğun kullanan ürünlerde karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olacakları kabul edilmektedir. Öte yandan, uluslararası ticaret, sınai ürünlerin yanısıra birincil ürünleri de kapsayan bir bütün olarak ele alındığında, bazı araştırmacılar birincil ürün üretiminin doğal kaynak zenginliğine, bu ürünlerin ticaretinin de doğal kaynak donanımı farklılıklarına bağlı görünmesi nedeniyle, bu ürünlerde uzmanlaşmanın sınamaya gerek olmaksızın Heckscher-Ohlin modeliyle açıklanabileceği görüşündedir-

(11) Söz konusu koşullar altında uluslararası ticaret ve buna paralel kaynak tahsisine yönelindiğinde ülke içinde faktörler yer değiştirecek ve üzerinde uzmanlaşılacak ürünün üretimine kayacaktır. İhracat nedeniyle üretimi artan bu ürünün yoğun olarak kullandığı faktöre talep artacak ve ticaretten önce göreli olarak bol olan bu faktör giderek kıtlaşacak ve fiyat yükselecektir. Faktörlerin kayması faktör fiyatları eşitlenirceye dek sürecektir. Ticareti başlatan faktör donanımı farklılığı olduğuna göre, ticaret faktör fiyatları eşitlenirceye dek sürecektir. Samuelson (1948); Samuelson (1949).

ler (12). Bu görüş ilk bakışta oldukça çekici olup, dünya ticareti içinde özellikle azgelişmiş ülkelerin yeri ve ihraç edecekleri ürünlere adeta zahmetsiz bir açıklama getirmektedir. Ancak, Heckscher-Ohlin modelinin çeşitli açılardan yapılan sınamasında varılan sonuçlar, modelin, uzmanlaşma eğilimlerini açıklama gücüne gölge düşürücü niteliktedir.

Heckscher-Ohlin modelinin ilk amprik testleri, uzmanlaşma olgusunu salt işgücü ve sermaye faktörleri açısından ele almış ve ülkelerin, söz konusu faktörlerin kıtlık derecesine göre ürettikleri ürünlerle uluslararası ticarete katılacakları hipotezini test etmeye çalışmışlardır. Bu ilk amprik çalışmalardan elde edilen sonuç çelişkili ve şaşırtıcı olmuştur. Leontief, 50 sektörlü bir girdi-çıktı tablosundan yararlanarak ABD'nin ihracat ve ithalatında faktör yoğunluklarını saptamıştır (13). «Leontief Çelişkisi» olarak bilinen sonuçlara göre, sermaye donanımı bakımından zengin olduğu düşünülen ABD, emek yoğun mallar ihraç edip, sermaye yoğun mallar ithal etmektedir. Daha genel bir ifadeyle, ABD'nin ithal ettiği ürünlere kıyasla ihraç ettiği ürünlerin daha emek yoğun olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Leontief'in vardığı sonuç, Heckscher-Ohlin modelinin, uluslararası ticaretin mal örüntüsünü ve uzmanlaşmayı açıklama gücünün kuşkuyla karşılanmasına ve modelin yanlış olduğunun düşünülmesine neden olmuştur. Leontief'in gerçekleştirdiği bu öncü çalışma bir çok tepki çekmiş ve bu konuda süren çalışmalar iki yönde gelişmiştir. Birincisi, çelişkinin, Leontief'in kullandığı istatistiksel yöntem ve tanımlardan doğduğu ileri sürülerek, bu noktaların düzeltilmesi yoluyla Heckscher-Ohlin modelinin saygınlığının iade edilmesi yönünde yapılan çalışmalardır. İkincisi de, üretim faktörlerinin (özellikle işgücünün) niteliklerine göre daha ayrıntılı tanımlanmasından hareket eden, böylece Heckscher-Ohlin modelini geliştirmeyi amaçlayan çalışmalardır. Bu girişimler, aşağıda ele alacağımız, «yeni

(12) Morrison (1976 a), s. 42 - 43; Stern (1975), s. 11 - 12.

(13) Leontief (1953), s. 93 - 139.

faktör oranları» (neo-factor proportions) yaklaşımının oluşmasına yol açmıştır.

Heckscher-Ohlin kuramı, ABD'den başka, Japonya (14), Hindistan (15) ve Kanada (16) gibi ülkelerde de sınanmıştır. ABD dışındaki bu ülkeler için yapılan amprik çalışmalarda da Heckscher-Ohlin modelinin temel önermesiyle çelişkili sonuçlar elde edilmiş ve faktör donanımı kuramına Leontief çelişkisiyle düşen kuşku gölgesi sürüp gitmiştir.

Heckscher-Ohlin modelinin geçerliliği konusundaki kuşkular salt Leontief çelişkisinden kaynaklanmamaktadır. Modelin önemli dayanak noktalarından birini oluşturan faktör yoğunluğunun tersine dönmemesi varsayımının ampirik sınaması da, uygulamada tersine dönme olasılığının yüksek olduğu sonucunu vermiştir (17). Modelin uzmanlaşma önermesinin gerçekleşmesi için, üretim fonksiyonlarının özdeşliğinin yanısıra, malların faktör yoğunluklarının faktör fiyatlarındaki değişmeye bağlı olarak değişmeyeceğinin de varsayılması zorunludur.

Minhas, yaptığı öncü çalışmayla faktör yoğunluğunun tersine dönmesi olasılığının yüksek olduğu sonucuna ulaşmışsa da, bu ampirik sınamalarla kesin olarak kanıtlanmış değildir (18). Minhas'ın çalışmalarını yöntem ve kapsam açısından eleştiren ve faktör yoğunluğunun tersine dönmesi olasılığının, gerek kuramsal gerekse ampirik olarak, kuramın önermesinin değiştirilmesine gerek göstermeyecek düzeyde olduğunu savunan daha sonraki çalışmalar değişik yönlerde gelişmiştir (19). Birincil ürünler kapsam dışı bırakıldığında, elde edilen bulgular, faktör yoğunluğunun tersine dönme olasılığının oldukça küçük olduğunu ortaya koymaktadır (20). Öte yandan uluslararası ticarette

(14) Tatemoto - Ichimura (1959).
(15) Bharadwaj (1962).
(16) Wahl (1961).
(17) Minhas (1962), s. 140 - 168.
(18) Minhas (1962), Minhas (1963).
(19) Ball (1966); Hutcheson (1969), s. 179 - 181.
(20) Ball (1966); Naya (1967).

mal örüntüsüne ilişkin amprik çalışmalarda da faktör yoğunluğunun tersine dönmesi olasılığı araştırılmıştır. Salt ampirik sınalamalara dayanan bu çalışmaların sonuçları oldukça çelişkilidir. Yapılan bazı araştırmalar, uygulamada tersine dönme olgusunun, kuramın geçersizliğine yeterli kanıt oluşturamayacak kadar az olduğu sonucuna ulaşmış, bazıları ise bu olgunun Heckscher-Ohlin kuramının geçerliliğine gölge düşürecek ölçüde sık olduğunu saptamıştır (21). Faktör yoğunluğunun tersine dönmesi olasılığı kesin olarak saptanmış olmamakla birlikte, bu tartışmalar Heckscher-Ohlin kuramının daha ihtiyatlı ve kuşkulu karşılanmasına yol açmıştır. Tartışmaların önemli bir katkısı da, uluslararası ticaretin mal örüntüsü ve uzmanlaşmada teknoloji faktörünün de etkili olabileceğine dikkati çekerek, ilerde ele alacağımız teknoloji kökenli yeni kuramsal açıklamalara öncülük etmiş olmasıdır.

Bu kısa açıklamadan görüldüğü gibi, Heckscher-Ohlin modeli ampirik sınamalara tabi tutulduğunda ilk çekiciliğini yitirmekte ve gerçeği açıklama gücü kuşkulu hale gelmektedir. Model hakkındaki bu kuşkuları gidermek amacıyla önemli adımlar atılmış ve yeni bazı katkılarla neoklasik uluslararası ticaret kuramı zenginleştirilmiştir. Bu yeni katkılardan önemli birisi, üretim faktörlerinin içeriğini farklılaştırıcı yeni tanımlara dayanan ve «yeni faktör oranları kuramı» olarak bilinen yaklaşımdır.

3. 3. — Faktör Donanımı Kuramına Katkı: Yeni Faktör Oranları Yaklaşımı

Uluslararası ticarette uzmanlaşma ve mal örüntüsü konusunda Heckscher-Ohlin modelinin temel önermesinin, Leontief'in vardığı sonuç dolayısıyla kuşkulu hale gelmesi yoğun tartışmalara yol açmıştır. Modelin tutarlılığı kuramsal açıdan benimsendiği için, tartışmalar daha çok Leontief çelişkisinin neden ortaya çıktığı konusunda odaklaşmıştır.

(21) Hufbauer (1966), s. 80; Fels (1972); Yueng - Tsang (1972).

Bu tartışmalardan kaynaklanan ve işgücünü homojen bir faktör olarak benimsemek yerine alt gruplara ayırarak ele alan «Yeni Faktör Oranları Yaklaşımı», üzerinde en çok durulan yaklaşımlardan birisi olmuştur.

Orijinal Heckscher-Ohlin modelinde üretim faktörleri bir tek kalemde ve homojen varsayılarak ele alınmıştır. Sermaye faktörü fiziki anlamda makine ve techizat olarak değerlendirilirken, işgücü de nitelik, eğitim vb. özellikler gözönüne alınmaksızın, homojen bir faktör gibi analize sokulmuştur. Bu haliyle Heckscher-Ohlin modeli sadece, yoğun olarak doğal kaynak ve yalın işgücü kullanımı gerektiren ilkel ürünlerin uluslararası ticaretini açıklayabilmekte; daha karmaşık işgücü gerektiren sınai ürünlerin ticaretini açıklamakta ise yetersiz kalmaktadır (22). Üretimde kullanılan işgücü nitelikleri karmaşık hale geldikçe bunu da hesaba katmak gerekmektedir. Bu noktaya, kabaca da olsa, ilk dikkati çeken yine Leontief'tir (23). Aynı miktarda sermaye ile çalışan Amerikan işgücünün diğer ülkelerinkine göre daha verimli olması bu faktörün zımni olarak başka değişkenleri de içeriyor olmasıyla açıklanabilir. Bu değişken işgücüne içerilmiş sermaye, ya da bilinen tanımıyla «beşeri sermaye»dir. Eğitim ve iş içinde yetişme sürecinde, işgücü üretimdeki etkinliğini değiştirecek bilgi ve beceri edinmektedir. Bu niteliklerin işgücüne sağlanması da söz konusu hizmetleri arz edecek yatırımlara bağlıdır. Beşeri sermaye anlayışı çerçevesinde işgücünün içerdiği düşünülen sermaye bu tür sermayedir.

Bu yeni tanım karşısında faktör donanımı kuramının temel önermesi değişecektir. Ülkeler arası uzmanlaşmanın artık salt homojen bir işgücü faktörü açısından değil, nitelikli işgücü açısından da irdelenmesi gerekecektir. Nitelikli işgücü bol olan ülkeler, nitelikli emek yoğun mallarda uzmanlaşırken, görece niteliksiz işgücü bol olan ülkeler de bu tür işgücünü yoğun olarak kullanan mallarda uzmanlaşacaklardır. Bu açıdan bakıldığında nitelikli işgücü bol olan

(22) Linder (1961), s. 86.
(23) Leontief (1953); Leontief (1956).

ABD'nin, bu faktörü yoğun olarak kullanan ürünleri ihraç etmesi doğaldır. Beşeri sermayenin önemi anlaşıldıktan sonra, bunun nasıl ölçüleceği sorunu gündeme gelmiştir. Uygulamada dört yol tutulduğu söylenebilir (24). Ücret düzeyi, faktör payları, işgücünün yetişmesi sürecinde yapılan harcamalar ve üretimde farklı nitelikli işgücünün önemini yansıtacak şekilde oluşturulan nitelik endeksleri beşeri sermayenin ölçütü olarak kabul edilmiştir. Beşeri sermaye ile uluslararası ticaretin mal örüntüsünün ilişkilendirilmesinde ise, başlıca iki yöntem uygulandığı gözlenmektedir (25). Birincisinde ihraç ve ithal mallarının faktör içeriklerini karşılaştırarak bir sonuç elde edilmesi amaçlanmış, ikinci yöntemde ise endüstriler arasında ihracat-ithalat farklılaşmaları ile faktör oranları, nitelik bileşimi vs. gibi değişkenler istatistiksel yöntemler yardımıyla ilişkilendirilerek bir açıklama sağlanmaya çalışılmıştır.

Heckscher-Ohlin modelinin genişletilmiş şekli olarak kabul edilebilecek olan yeni faktör oranları yaklaşımının uluslararası ticaretin mal örüntüsü ve uzmanlaşma eğilimlerini açıklama gücü ampirik olarak sınanmıştır. Bu konudaki ilk çalışmalar, yine ABD ve gelişmiş ülkelere ilişkin çalışmalardır. Genellikle test edilen hipotez, nitelikli işgücü göreli olarak bol olan ülkelerin bu faktörü yoğun olarak kullanan ürünleri ihraç edeceğini önermesidir. Bu konudaki çalışmalara öncülük eden kişiye atfen, bu hipotez «Keesing hipotezi» olarak da anılmaktadır (26). Keesing'in çalışmaları, ABD'nin ihracatının nitelikli emek yoğun olduğunu saptayarak, Leontief çelişkisine bir çözüm getirmiştir (27). Daha sonra, hipotez diğer gelişmiş ülkeler için de sınanmış ve aynı doğrultuda sonuçlara ulaşılmıştır (28). Yeni faktör oranları yaklaşımıyla Leontief çelişkisine belirli bir çözüm bulunmuş olması bu yönde çalışmaları özendirmiş

(24) Stern (1975), s. 13.
(25) Stern (1975), s. 19.
(26) Banerji (1975), s. 12-13.
(27) Keesing (1965); Keesing (1966).
(28) Keesing (1968).

ve geniş bir literatür ortaya çıkarmıştır. Araştırmalarda, beşeri sermaye farklı ölçütler kullanılarak değerlendirildiği için elde edilen sonuçlar kesin olarak karşılaştırılabilir nitelikte değildir (29). Bu durumda, test edilen hipotezin genel olarak doğrulanıp doğrulanmadığı sorusuna da tam bir yanıt verilememektedir. Bu tür çalışmaların yanısıra hangi ölçütün beşeri sermaye faktörünü daha iyi temsil edecegi ve amprik sınamalarda daha iyi sonuç vereceği sorunu da araştırılmıştır (30).

Yeni faktör oranları yaklaşımı uluslararası ticarette mal örüntüsü ve uzmanlaşma eğilimleri konusunda kesin bir çözüm getirmemiş olmakla beraber, basit Heckscher-Ohlin modeline kıyasla daha ileri bir adım oluşturmaktadır. Ancak, beşeri sermaye ölçütünün seçimi ve ölçümü gibi sorunların yanısıra, bu yeni değişkenin diğer değişkenlerle, özellikle diğer sermaye kategorileriyle ilişkisi açıklanmamıştır.

3. 4 — Faktör Donanımı Farklılıkları ve Azgelişmiş Ülkeler

Heckscher-Ohlin modelinin sınanmasıyla ortaya çıkan Leontief çelişkisi, bu modelin gerçek olguları açıklama gücü hakkında kuşku uyandırmıştır. Modelin genişletilmiş biçimi olarak kabul edilen yeni faktör oranları yaklaşımının da, genel olarak tüm ticaret akımlarını açıklayabilmekten çok bazı özel durumlar için geçerli olabileceği öne sürülmüştür. Bu çerçeve içinde, ülkeler arası faktör donanımı farklılıklarına ilişkin kuramların, daha çok azgelişmiş ülkelerin uluslararası ticarete katılımındaki mal örüntüsünü açıklayabileceği iddia edilmiştir (31). Aynı doğrultuda, söz konusu kuramların azgelişmiş ülkelerin gelişmiş ülkelerle olan ticaretini başarıyla açıkladığı, gelişmiş ülkeler arasın-

(29) Stern (1975), s. 13-14.
(30) Baldwin (1971).
(31) Lary (1968); Banerji (1975).

daki ticaretin mal örüntüsünü açıklamakta yetersiz kaldığı öne sürülmüştür (32).

Doğal kaynak kökenli ürünler ve birincil malların da kapsandığı genel mal ticareti açısından düşünüldüğünde, ilk bakışta bu görüşler doğru gibi görünmektedir. Doğal kaynak donanımı açısından, özellikle Avrupa'daki gelişmiş ülkelerle azgelişmiş ülkeler arasında sonuncular lehine bir farklılık vardır. Kaldı ki, kendi iç koşulları çerçevesinde diğer üretim faktörlerine kıyasla azgelişmiş ülkelerin göreli bir doğal kaynak zenginliğine sahip oldukları söylenebilir. Doğal kaynak dışındaki üretim faktörleri açısından da, gelişmiş ve azgelişmiş ülkeler arasında önemli farklar olduğu, nitelikli işgücü ve beşeri sermaye değişkenleri de gözönüne alındığında bu farkların daha belirgin hale geldiği salt gözleme dayanarak öne sürülebilir. Bu durumda, azgelişmiş ülkelerin, doğal kaynak ve vasıfsız işgücünü yoğun olarak kullanan ürünlerin üretiminde karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olacakları ve bu ürünlerde uzmanlaşarak ihraç edecekleri savunulabilir. Bu görüş, azgelişmiş ülkelerin büyük ölçüde birincil mal ve doğal kaynak kökenli ürün ihraç edip, sınai ürün ithal ettikleri dünya ticaretindeki eğilimlere de uygundur. Zaten, bu savların ilk bakışta çekici görünmeleri bu uyum nedeniyledir.

Azgelişmiş ülkelerin sınai ürün ticaretindeki mal örüntüsü de faktör donanımı ve özellikle yeni faktör oranları yaklaşımları açısından test edilmiştir. Test edilen hipotez azgelişmiş ülkelerde genellikle niteliksiz emeğin bol ve ucuz, beşeri ve fiziki sermayenin kıt faktörler olduğu görüşünden hareketle, bu ülkelerin niteliksiz işgücü yoğun sınai ürünlerde karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olacakları ve bunları ihraç edecekleri şeklinde oluşturulmuştur. Bu testlerden elde edilen sonuçlar, hipotezin geçerliliği konusunda kuşku yaratacak ölçüde çelişkilidir.

Azgelişmiş ülkelerin sınai ürün ihracatı konusunda öncü araştırma sayılan Lary'nin araştırmasında, faktör yo-

(32) Fels (1972); Hesse (1974).

ğunluğu kişi başına katma değer ölçüsüyle tanımlanarak, endüstriler emek yoğunluğuna göre sıralanmış ve azgelişmiş ülkelerin emek yoğun üretim dallarında uzmanlaşma eğilimi gösterdikleri ve bu nitelikte ürünler ihraç ettikleri sonucuna ulaşılmıştır (33). Sermaye faktörünün fiziki biziki birimlerle tanımlandığı bir araştırmada ABD'nin, azgelişmiş ülkelerden yaptığı sınai ürün ithalatının emek yoğun olduğu sonucuna ulaşılmıştır (34). Sermaye faktörünün, fiziki birimlerin yanısıra, ücret farklılıkları bazında ölçülen beşeri sermayeyi de içerdiği başka bir araştırmada ise, B. Almanya'nın azgelişmiş ülkelerden sınai ürün ithalatının emek yoğun olduğu saptanmıştır (35). Öte yandan, emek yoğunluğunu ölçme kriterinden bağımsız olarak, azgelişmiş ülkelerin sınai ürün ihracatının üçte ikisinin emek yoğun ürünlerden oluştuğu öne sürülmüştür (36). Azgelişmiş ülkeleri grup halinde ele alarak daha sonraki yıllarda yapılan araştırmalarda, ticaretin mal örüntüsünü belirlemek amacıyla kullanılan değişken sayısı arttırılmış olmakla beraber, örneğin azgelişmiş ülkelerin AET üyesi ülkelere yaptığı sınai ürün ihracatında emek yoğunluğunun önemli bir belirleyici olduğu saptanmıştır (37). Bunun yanısıra, azgelişmiş ülkelerin sınai üretimde karşılaştırmalı üstünlüğe sahip oldukları ürünlerin, gelişme süreci içinde değiştiği, gelişmeye paralel olarak fiziki ve beşeri sermaye birikiminin hızlanacağı ve ileri gelişme aşamalarında azgelişmiş ülkelerin sermaye yoğun ürünlerin ihracatına da yönelebilecekleri öne sürülmüştür (38).

Azgelişmiş ülkeleri genel bir grup olarak ele alarak, sınai ihracatlarındaki mal örüntüsünü faktör donanımı yaklaşımı çerçevesinde irdeleyen ve yaklaşımı destekleyici sonuçlara ulaşan bu araştırmalara, ülke bazında yapılan çalış-

(33) Lary (1968), ch. IV.
(34) Mahfuzur Rahman (1973).
(35) Fels (1972).
(36) UNIDO (1974), s. 53 - 55.
(37) Tharakan et. al. (1978).
(38) Balassa (1977), Balassa (1979).

malar da eklenebilir. G. Kore'de 1969 yılında toplam sınai üretime kıyasla ihracata yönelik sınai üretimin iki kez daha emek yoğun olduğu saptanmıştır (39). Aynı ülkede 1960-1968 döneminde sınai ihracat ürünlerinin, ithal ikameci sınai ürünlerden daha emek yoğun olduğu ve G. Kore'nin sınai ihracatının bu dönemde giderek daha emek yoğun bir nitelik kazandığı öne sürülmüştür (40). G. Kore'nin ticaretinde ilginç olan nokta, ithalatına kıyasla sınai ürün ihracatının daha emek yoğun olmasına karşılık, toplam ihracat ve birincil ürün ihracatının toplam ithalata kıyasla daha sermaye yoğun olmasıdır (41). Bu olgu, G. Kore'nin doğal kaynak donanımı içinde, sermaye yoğun üretimi gerektiren nitelikte (maden vs. gibi) ürünlerin daha fazla olmasıyla açıklanmaktadır. Filipinlerde de, toplam imalat sanayii içinde ihracat yapan endüstrilerin daha emek yoğun olduğu saptanmıştır (42). Kolombiya'da ithal ikamesine yönelik ürünlere kıyasla ihracata yönelik sınai ürünler daha emek yoğun, fakat toplam sınai üretime kıyasla daha sermaye yoğundur (43). Buna benzer koşullar Taiwan ve Meksika için de geçerlidir ve ihracata yönelik sınai üretim, toplam sınai üretime kıyasla daha sermaye yoğundur (44). Bu son bulgular, faktör oranları yaklaşımının geçerliliği konusunda kuşku uyandırıcı niteliktedir.

Gerçekten de, faktör donanımı yaklaşımını azgelişmiş ülkeler açısından sınayıp, kuramı doğrulayıcı sonuçlara ulaşan araştırmaların yanısıra, elde ettiği sonuçlar bakımından kuramın geçerliliği konusunda kuşku yaratan araştırmalar da vardır. Azgelişmiş ülkelerden sınai ürün ihracatının hızla arttığı 1960'ların ortasından itibaren ürün bazında bir çeşitlenme olmuş ve emek yoğun ürünlerin yanısıra yeni, dinamik ve özellikle göreli olarak beşeri sermaye

(39) Watanabe (1972 b).
(40) Westphal - Kim (1977).
(41) Westphal - Kim (1977).
(42) ILO (1974), s. 147 - 150.
(43) Helleiner (1975), s. 81 - 82.
(44) Hufbauer (1970), s. 176.

yoğun ürünler de ihraç edilmeye başlamıştır. Hatta, o döneme ait bir araştırma, bu yeni ürünlerin bir anlamda marjinal ihracat olarak düşünülmesi gerektiğini ve geleneksel pazarlara yönelmekten çok, yeni pazarlara, azgelişmiş ülke pazarlarına yönelme eğiliminde, olduğunu öne sürmüştür (45). Bu öngörü kısmen doğrulanmıştır. Çalışmamızın birinci bölümünde gördüğümüz gibi, 1965 sonrası dönemde az sayıda ülke tarafından gerçekleştirilmiş olmakla beraber, azgelişmiş ülkelerin ihraç ettikleri sınai ürünler önemli ölçüde çeşitlendirilmiştir. 1968-1974 döneminde azgelişmiş ülkelerin toplam sınai ürün ihracatı içinde emek yoğun ürünlerin payı azalmış ve sermaye (fiziki ve beşeri) yoğun ürünlerin payı artmıştır (46). Son yıllarda sınai ürün ihracatında en başarılı ülkeler arasında yer alan uzak doğu ülkelerinde ihracatın hızla sermaye yoğun ürünlere kaydığı da saptanmıştır (47).

Kuşkusuz, bu bulgular azgelişmiş ülkelerin sınai ürün ihracatının açıklanmasında faktör donanımı yaklaşımının geçerli olabileceği görüşlerini zayıflatıcı niteliktedir. Bu yeni eğilimlerin ortaya çıkması, faktör donanımındaki farklılaşmalardan çok üretim teknolojisinin özellikleri, çokuluslu şirketlerin evrensel yatırım stratejileri çerçevesinde bazı endüstrilerin yer değiştirmesi (relocation) gibi olgulara bağlanmaktadır (48). Öte yandan, sınai ihracatta başarı kazanmış ülkelerin, niteliksiz işgücünün bol olduğu ülkeler olarak tanımlanmasının yanlış olduğu, bu ülkelerde nitelikli işgücünün bol ve ucuz olduğu öne sürülmüştür (49). Hong Kong, Taiwan, G. Kore, Brezilya ve Meksika gibi, sınai ihracatta diğer ülkelerde görülmeyen düzeyde ürün çeşitlendirmesini başarabilmiş ülkelerde bol ve ucuz nitelikli işgücünün varlığı, bu başarıda önemli bir etken olmuştur (50).

---

(45) Murakami (1968).
(46) UNIDO (1979), s. 153.
(47) Helleiner (1975), s. 80.
(48) UNIDO (1979), s. 153 - 154; Helleiner (1975), s. 80 - 81.
(49) Morrison (1976), s. 44; Helleiner (1975), s. 80.
(50) Morrison (1975), s. 45.

Genel nitelikli araştırmaların yanı sıra, sayıları daha az olmakla birlikte ülke bazında yapılan araştırmalarda da, faktör donanımı kuramının öngörüsünün tersi yönde sonuçlar elde edilmiştir. Örneğin Brezilya'da, ihracat toplam olarak ele alındığında emek yoğun ürünler egemendir. Ancak, salt sınai ürün ihracatı söz konusu olduğunda bu ayrımı yapmak güçtür. Brezilya, fiziki ve beşeri sermaye yoğun ürünleri de önemli ölçüde ihraç etmektedir (51). Meksika'nın sınai ihracatı konusundaki bulgular ise oldukça çelişkilidir. Bazı araştırmalar Meksika'nın sınai ihracatına kıyasla sınai ürün ithalatının daha emek yoğun olduğunu saptamışlardır (52). Diğer bir araştırma, sınai ihracat endüstrilerinin, ithal ikamesi endüstrilerine kıyasla, daha emek yoğun olmakla beraber söz konusu emeğin nitelikli emek olduğu sonucuna ulaşmıştır (53). Aynı konudaki başka araştırmalarda ise, Meksika'da en hızlı artış gösteren sınai ihracat ürünlerinin diğerlerine kıyasla daha emek yoğun olduğu saptanmıştır (54).

3. 5 — Faktör Donanımı Kuramı · Bir Değerlendirme

Faktör donanımı farklılıkları aracılığıyla azgelişmiş ülkelerin sınai ürün ihracatını açıklama yönünde yürütülen çalışmaların ulaştığı sonuçlar çelişkili olup, kuramın güçlü ampirik temeller üzerine oturmadığını ortaya koymaktadır. Dikkat edilirse özellikle azgelişmiş ülkelerden yapılan sınai ihracatın hızla arttığı 1965 sonrası dönemin verilerine dayanan araştırmalarda, kuramın temel önermesine ters düşen sonuçlar elde edilmiş ve araştırıcılar bu tür ticaretin mal örüntüsünü faktör oranları dışında kalan değişkenlerle açıklamaya yönelmişlerdir.

---

(51) Lowinger (1971).
(52) Hufbauer (1970), s. 153 - 155.
(53) Sheahan (1971).
(54) Watanabe (1974), Boatler (1975).

Faktör donanımı kuramının oluşturulması ve sınanmasında yöntem, kapsam ve ölçmeye ilişkin sorunlar vardır. Öte yandan, kuramın olguları açıklama gücü konusundaki yaygın kuşkuların yanısıra kuramın özüne yönelik eleştiriler de vardır. Özellikle, azgelişmiş ülkeler açısından kuramın geçerliliği ve sağlıklı önermelerden oluştuğu kuşkuludur (55). Statik bir çözümleme olan faktör donanımı kuramının, kalkınma sürecinin dinamik yönleri algılayıp açıklayabildiğini söylemek olanaksızdır. Kuramın önerdiği uzmanlaşma biçimi, azgelişmiş ülkelere uygulandığında sanayileşme olgusu büyük ölçüde dışlanmakta ve azgelişmiş ülkeler birincil ürünlerden oluşan istikrarsız bir ihracat yapısını sürdürmek zorunda kalmaktadır. Dış ticaret hadleri genel olarak bu tür ürünler aleyhine gelişme eğilimindedir ve çağdaş gelişmenin önemli bir iticisi olan teknolojik gelişme sanayileşmeyle iç içe yürümektedir. Kalkınma günümüzde sanayileşmeyle özdeşleştirilmiştir. Çalışmamızın birinci bölümünde değindiğimiz gibi, bir çok azgelişmiş ülke sanayileşmekte ve az sayıda da olsa bir kısmı sınai ürünlerini büyük miktarlarda ihraç etmektedir. Yukarıda işaret ettiğimiz gibi, azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatı da bütünüyle kuramın öngördüğü yönde gelişmemektedir.

Faktör donanımı kuramının uluslararası ticarette uzmanlaşma örüntüsünün açıklanmasında iki büyük güçlüğü daha söz konusudur (56). Heckscher-Ohlin kuramının mantıksal uzantısı, uluslararası ticaretin benzer olmayan ekonomiler arasında yapılması gereğine işaret eder. Buna göre, faktör donanımı ve üretim maliyetleri çok farklı olan gelişmiş ve azgelişmiş ülkeler arasındaki ticaretin egemen ticaret biçimi olması gerekir. Oysa, birinci bölümde işaret ettiğimiz gibi (Tablo 1. 8 ve 1. 9), dünya ticaret akımlarının büyük bir kısmı gelişmiş ülkeler arasında yapılmakta ve gelişmiş ülkeler ticaretlerinin % 80'ine varan kısmını kendi aralarında gerçekleştirmektedirler. Bu, kuşkusuz, faktör

(55) Serin (1972), s. 31-37.

(56) Stewart (1976).

donanımı kuramının öngörüsüne ters düşen bir gelişmedir. Faktör donanımı kuramının diğer güçlüğü statik niteliğinden kaynaklanmaktadır. Kuram, faktör donanımının zaman içinde değişmeyeceğini, faktör arzının veri olduğunu varsaymaktadır. Oysa, doğal kaynaklar dışındaki faktörler kalkınma sürecinin ürünleridir ve önceki dönemin ticaret ilişkilerinden etkilenir. Bu durumda, uluslararası ticaretin ve buna paralel kaynak tahsisinin düzenlenmesinde faktör donanımı veri alınamaz. Tersine, faktör arzı, bu düzenlemelerin belirlediği bir değişken olarak değerlendirilmek zorundadır.

Faktör donanımı kuramının yetersizliği genellikle benimsenmiş ve daha yeterli kuramsal açıklamalar oluşturma yönünde çabalar sürdürülmüştür. Bu yöndeki gelişmeler daha çok önceki kuramsal yaklaşımların veri kabul ettiği veya ihmal ettiği değişkenleri analize sokmak yönünde olmuştur. Faktör donanımı kuramı, gelişme ve büyümenin temel etkenlerinden birisi olarak kabul edilen teknoloji olgusunu hemen bütün yönleriyle ihmal etmiştir. Dolayısıyla, uluslararası ticaretin mal örüntüsünü açıklamaya yönelik alternatif çabalar, bu kez büyük ölçüde teknoloji olgusu üzerine inşa edilmiştir.

KISIM 4 — TEKNOLOJİK GELİŞME VE KARŞILAŞTIRMALI ÜSTÜNLÜK

Uluslararası ticaret kuramına teknoloji değişkeninin etkilerinin dahil edilmesi, önce, yine neo-klasik kuram çerçevesinde gerçekleştirilmeye çalışılmıştır. Bu, yeni faktör oranları yaklaşımında, faktör donanımı tanımının teknoloji faktörünü de içerecek şekilde genişletilmesi yoluyla yapılmıştır. Oluşan bu yeni yaklaşıma «yeni teknoloji kuramı» adı verilmektedir. Ancak, neo-klasik kuramın yapısı gereği teknolojik gelişme değişkenini gerçekçi düzeyde ele alamaması, bu analitik çerçeve kısmen veya tamamen terk edilmeksizin, uluslararası ticaret çözümlemelerine teknoloji faktörünün etkin biçimde sokulmasını engellemektedir. Dolayısıyla, uluslararası ticaretin mal örüntüsünü açıklamaya yönelik «teknolojik açık» ve «ürün devreleri» yaklaşımları zımnen de olsa neo-klasik yaklaşımın dışına çıkmış, en azından daha eklektik bir kimlik kazanmıştır .

4. 1 — Teknoloji Faktörü ve Uluslararası Ticaret: Yeni Teknoloji Yaklaşımı

Bu yeni yaklaşımın oluşturduğu hipotez, yeni ürünler yaratma ve maliyetleri düşürme olanağının teknolojik gelişme hızı arttıkça büyüdüğü görüşüne dayanmaktadır. Bu açıdan yüksek teknolojik gelişme hızına sahip endüstriler, bu hızın düşük olduğu endüstrilere kıyasla üretimlerinin daha büyük bir oranını ih-

raç etme şansına sahiptirler. Teknolojik gelişme düzeyi de araştırma-geliştirme (A-G) harcamaları tarafından belirlendiğine göre, teknoloji yoğun endüstriler, katma değer bakımından A-G harcamaları oranının yüksek olduğu endüstrilerdir. Mantıksal uzantı olarak, katma değerde A-G harcamaları oranının yüksek olduğu ürün veya ürün grupları teknolojik düzey ve gelişme hızının yüksek olduğu, dolayısıyla karşılaştırmalı üstünlükler yaratacak maliyet avantajlarının ortaya çıktığı ürün veya ürün gruplarıdır. Ülke bu tür üstünlüğe sahip ürünleri ihraç edecektir. Uluslararası ticaretin böyle bir teknoloji yaklaşımı çerçevesinde açıklanması, nitelik ya da beşeri sermaye faktörleriyle yapılan açıklamaya oldukça yakındır. Zira, A-G yoğun endüstriler genellikle nitelik ya da beşeri sermaye yoğun endüstrilerdir.

Yeni teknoloji yaklaşımı amprik olarak sınanmıştır. Keesing, ABD için yaptığı araştırmada, katma değerde A-G payı ile net ihracatı arasında istatistiksel açıdan anlamlı pozitif bir bağlantı bulmuştur (1). Diğer amprik sınamalarda da bu bulgu doğrulanmış ve ABD'nin uluslararası pazarlarda üstünlük kurduğu endüstrilerin genellikle katma değerde A-G harcamaları payının yüksek olduğu, yani teknolojinin maliyet üstünlüğü sağladığı endüstriler olduğu sonucuna ulaşılmıştır (2).

A-G harcamalarının yanısıra, toplam işgücü içinde bilim adamı ve teknik nitelikli personelin payı da teknoloji düzeyi ve gelişmesinin göstergesi olarak kullanılmaktadır. Söz konusu değişken ile ihracat arasında da anlamlı bağlantı olduğu saptanmıştır (3). Öte yandan, toplam işgücünün % 6'dan fazlasını bilim adamı ve teknik personelin oluşturduğu endüstrilerin teknoloji-yoğun ürün üreten endüstriler olduğu kabul edilmiş ve teknoloji faktörünün etkisi çok sayıda ülke açısından irdelenmiştir (4). Sonuçta,

(1) Keesing (1967).
(2) Gruber - Mehta - Vernon (1967).
(3) Keesing (1967), s. 38 - 45.
(4) Gruber - Vernon (1970).

ABD için teknoloji yoğunluğu ile faktör yoğunluğunun ihracat örüntüsünü açıklamak konusunda en etkili ögeler olduğu saptanmıştır.

Yeni teknolojji yaklaşımının kuramsal ve amprik bazı sorunları vardır. Kuramsal açıdan önemli güçlük, üretim fonksiyonunun ülkeler arasında özdeşliği varsayımını terketmeksizin teknolojik gelişme olgusunun etkilerini analize sokmaktır. Teknolojik gelişmenin ve yeni ürünlerin ortaya çıkmasının temel etkisinin üretim fonksiyonunu değiştirmek olduğu düşünülürse, salt üretim fonksiyonu farklılığı nedeniyle karşılaştırmalı üstünlüğün ortaya çıkması söz konusudur. Bu da, analizin yürütüldüğü kuramsal çerçeveyle çelişmektedir.

Yeni teknoloji kuramının amprik sınamalarında ortaya çıkan sorunların ilki bu araştırmaların kapsamıyla ilgilidir. Araştırmaların çoğu ABD ve diğer gelişmiş ülkeler için yapılmıştır. Bu ülkelerde A-G harcamalarının çoğunlukla büyük firmalarca yapıldığı ve bu firmaların, en azından bir süre, elde edilen ürün ya da süreç teknolojisine tekelci düzeyde egemen oldukları bilinmektedir. Bu gözlem A-G harcamaları ile ihracat arasında bulunan ilişkiyi belirleyen etkenin, gerçekte A-G harcamaları mı yoksa firma büyüklüğü ya da teknolojide kurulan tekelci egemenlik mi olduğu konusunda kuşku uyandırıcı niteliktedir. Amprik sınamalarda ortaya çıkan diğer sorun da, teknoloji değişkenini ölçmek için kullanılan A-G harcamaları ve/veya teknik nitelikli personel gibi yaklaşık değişkenlerle ilgilidir. Teknoloji faktörünü ölçmek oldukça zordur. Teknik nitelikli personel değişkeni yardımıyla bu faktörü ölçmek konusunda güçlük; toplayıcı düzeydeki araştırmalarda, bu kişilerin araştırmacı mı yoksa bilinen tekniklerin uygulayıcısı olarak mı çalıştıklarının ayırt edilmesinin olanaksız olmasıdır (5). A-G harcamaları konusunda ayrıntılı bilgi edinilse dahi, bu verilerle teknolojik gelişme arasında oransal bir ilişki varsaymak zorunludur (6).

(5) Baldwin (1975), s. 152.
(6) Baldwin (1975), s. 152.

Yaklaşık değişkenler yardımıyla teknoloji olgusunun uluslararası ticaretin mal örüntüsüne etkisini araştırmaya yönelik «Yeni Teknoloji» yaklaşımının tek başına değil de, daha çok eklektik olarak olaya yaklaşan ve teknolojinin yanısıra diğer değişkenlerin etkisini de istatistik yöntemlerle saptamayı amaçlayan araştırmalarda kullanıldığı dikkati çekmektedir (7). Yeni teknoloji yaklaşımı tek başına kuramsal çerçevede önemli bir değişme yapmamış olmakla beraber, teknolojik farklılıklar olgusunu daha somut olarak analize sokan, teknolojik gelişme ve yayılma süreçlerinde ortaya çıkan geçikmelerin (lag) uluslararası uzmanlaşma üzerindeki etkilerini araştıran yeni yaklaşımlara öncülük etmiştir.

4. 2 — Teknolojinin Yayılması Süreci ve Karşılaştırmalı Üstünlük

Uluslararası ticaretin mal örüntüsünü yeniliklerin ortaya çıkışı, teknolojik gelişme ve bunun yayılması süreciyle açıklamayı amaçlayan görüşler neo-klasik gelenekten kopmaları ifade etmektedir. Statik nitelikte olan neo-klasik çözümleme, teknolojik gelişme sürecinin analize temel açıklayıcı değişken olarak girmesiyle, yerini dinamik nitelikli yeni analize bırakmıştır. Özellikle, zaman süreci içinde farklılaşmanın analizin temel aleti oluşu yeni çözümlemelerin dinamik yönünü pekiştirmektedir. Teknolojik bilgi ve buluşların anında ve serbestçe yayıldığı düşüncesi terkedildiği gibi, neo-klasik kuramındaki üretim fonksiyonlarının özdeşliği varsayımı da terk edilmiştir. Bunun yanısıra, ürün ve üretim sürecine ilişkin teknolojik gelişmelerin genellikle rekabetçi olmayan piyasalarda oluştuğunun kabulüyle, yeni katkılar, neo-klasik geleneğin vazgeçilmez tam rekabet varsayımından da kopmuşlardır.

Teknolojik açık yaklaşımı olarak bilinen bu konudaki ilk analiz, teknolojik yeniliğin ortaya çıkışı ile bunun diğer

(7) Gruber - Vernon (1970); Baldwin (1971); Hufbauer (1970).

ülkeler tarafından taklit edilişi arasında geçen zaman gecikmesinin, yeniliğin ortaya çıktığı ülkeye, yenilliğin uygulandığı üründe karşılaştırmalı üstünlük sağlayacağını ifade etmektedir (8). Uluslararası ticaret, ülkeler arasında yeniliklerin ortaya çıkma oranına ve yeniliğin niteliğindeki farklılıklara göre oluşacaktır. Yeniliklerin yayılması, yani diğer ülkeler tarafından taklit edilmesi, yerli üreticilerin yeni ürünün rekabetine tepki derecesiyle, taklit edebilme kapasitesi tarafından belirlenen taklit geçikmesine bağlıdır. Bunun yanısıra, tüketicilerin yeni ürünü tamamen benimsemelerine kadar geçen bir de talep geçikmesi söz konusudur. Bu iki tepki arasındaki farklılık, yeniliği gerçekleştiren ülkenin söz konusu üründe ne düzeyde ve ne kadar süreyle karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olacağını belirleyecektir. Taklit gecikmesi, talep gecikmesinden büyük olduğu sürece karşılaştırmalı üstünlük söz konusu olacaktır.

Yeniliklerin taklit edilmesi sonucunda, yeni ürünlerin belirli bir süre sonra tüm ülkeler tarafından üretilebilir hale gelmesiyle, ürünü ilk üretenin karşılaştırmalı üstünlüğü sona erecektir. Bunun süreci, taklit ve talep gecikmelerine bağlıdır. Taklit gecikmesi, bir yandan kullanılan teknolojinin karmaşıklığı yeniliğin niteliği gibi öğrenme sürecini etkileyen faktörlere; bir yandan da yeniliği elde edenin bunun yayılmasını geciktirecek davranışlarına bağlıdır. Talep gecikmesi ise, yeniliği gerçekleştiren ülkenin pazarları süratle ele geçirip kendi ihracatına bağımlı kılmasından etkilenmektedir. Bu tür etkenler, uygulamada, teknik bilginin yayılması sürecinin ortaya çıkardığı karşılaştırmalı üstünlüğün süresini ve geçerliliğini belirlemektedir.

Teknolojik açık yaklaşımı bazı ampirik sınamalara tabi tutulmuştur. Örneğin, plastik ürünlerinin üretim yerinin, faktör maliyetlerinden çok, yenilikler, patent hakları ve araştırma harcamaları gibi ölçütlerle ölçülen teknolojik gelişmeye bağlı olduğu saptanmıştır (9). Sentetik ürünlerde ise, ülkenin dünya ihracatı içindeki payı, piyasa hacmi ve

(8) Posner (1961).
(9) Freeman (1963).

taklit gecikmesiyle açıklanmaya çalışılmıştır (10). Ampirik çalışmalar az sayıda olmakla beraber, hem uluslararası ticaretin açıklanmasına somut olarak teknoloji farklılıkları faktörünü getirmesi, hem de kendisinden sonra gelen yaklaşımlara öncülük etmesi bakımından bu yaklaşım dikkate değer bir yaklaşımdır.

Teknolojik açık yaklaşımının uluslararası ticaretin mal örüntüsünü açıklamadaki gücü, kuşkusuz kendisinden önceki yaklaşımlara göre daha fazladır. Herşeyden önce, teknik yeniliklerin yayılması ve teknik gelişmeyi içeren ürünlerin ticaretinde rekabetçi davranışların ötesine geçilerek tekel ve oligopol davranışlarının analize sokulması yaklaşımın gerçekçiliğini arttırmaktadır. Öte yandan, özellikle gelişmiş ülkelerden azgelişmiş ülkelere yapılan ve büyük ölçüde teknolojik gelişmeyi içeren sınai ürünlerden oluşan ihracatı, teknolojik açık yardımıyla açıklamak mümkündür. Gerçekten de, azgelişmiş ülkelerin yeni teknoloji üreten ülkeler olmaması ve yeniliklerin büyük ölçüde gelişmiş ülkelerde toplanmış olması gelişmiş ülkelerden azgelişmiş ülkelere yapılan ihracatın mal örüntüsünün açıklanmasında teknolojik açığın etkili bir açıklayıcı değişken olabileceğini göstermektedir (11).

Konumuz olan azgelişmiş ülkelerden sınai ürün ihracatının açıklanmasında ise, basit şekliyle teknolojik açık yaklaşımı yetersiz kalmakta ve hatta yukarıdaki açıklamamız karşısında yanlış gibi görünmektedir. Bu nedenle, teknoloji faktöründen hareketle uluslararası ticareti açıklamayı amaçlayan yaklaşımların yenilenip genişletilmeden azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatına uygulanabilmesi güçtür. Bu yenileme ve genişletme ihtiyacı kısmen ürün devreleri analiziyle karşılanmıştır.

---

(10) Hufbauer (1966).

(11) Stewart (1976), s. 96-97.

4. 3 — Ürün Devreleri Analizi ve Uluslararası Ticaret

Ürün devreleri analizi, bir ürünün bulunuşuyla kendisinin ve teknolojisinin stardart hale gelmesi arasında «ürünün yaşam devreleri» olarak tanımlanan aşamaların özelliklerinden hareketle uluslararası ticaretin mal örüntüsüne açıklama getirmeyi amaçlamaktadır. Vernon'un öncü çalışmasıyla oluşturulan bu yaklaşımda, teknolojik açık yaklaşımının cevapsız bıraktığı yeniliklerin sürekli olarak belli nitelikli ekonomilerde (genellikle ABD) ortaya çıkması ve net ihracatçı olan bir ülkenin bir süre sonra aynı ürünü ithal etmesi olgularına belirli cevaplar getirilmektedir (12). Kanımızca, ürün devreleri analizi sadece kuramsal yaklaşıma gerçekçilik getirmekle kalmamış, aynı zamanda uluslararası ticaretin uluslararası sermaye hareketleriyle ilişkilendirilmesi, kaynakların uluslararası dağılımında evrensel stratejilerin etkisi, endüstrilerin coğrafi boyutta yer değiştirmesi (relocation) gibi güncel sorunların uluslararası ticaret açıklamalarına katılmasına yol açmıştır.

Ürün devreleri analizi, geleneksel uluslararası ticaret kuramının varsayımlarından oldukça uzak varsayımlar üzerine kurulmuştur (13). Örneğin, teknik bilginin uluslararası düzeyde serbest dolaşmadığı, mülkiyet konusu olduğu ve dolaşımının bu açıdan sınırlandığı varsayılmaktadır. Ayrıca, ürünlerin üretim ve pazarlanmasıyla ilgili niteliklerinin zaman içinde değiştiği, üretimde ölçek ekonomilerinin önemli olduğu ve zevklerin ve dolayısıyla tüketici tercihlerinin ülkeler arasında farklı olduğu kabul edilmektedir.

Yeni ürünlerin neden gelişmiş ülkelerde * ortaya çıktığı ve nasıl bir süreç içinde üretimin uluslararası düzeyde

(12) Vernon (1966).
(13) Wells (1972 b).
(*) Vernon ve diğer iktisatçılar ürün devreleri çerçevesinde yeni ürünlerin neden ABD'de ortaya çıktığını araştırmışlardır. ABD ekonomisinin kendine özgü nitelikleri sorunun ABD çerçevesinde açıklanmasını kolaylaştırmasına ve yeni ürünlerin gerçekten çok büyük çoğunlukla ilk kez ABD'de ortaya çıkarılmasına rağmen kanımızca kapsam gelişmiş ülkeleri kapsayacak şekilde genişletilebilir.

yayıldığı bu varsayımlar çerçevesinde açıklanabilmektedir. Yeni ürünlerin gelişmiş zengin ülkelerde ortaya çıkışının talep, girişimci davranışı ve üretim tekniği açısından nedenleri vardır. Ürün veya süreç yenilikleri, bunlara yönelik talebin güçlü olduğu piyasalarda ortaya çıkacaktır. Yeni ürünler daha çok gelir düzeyi yüksek tüketiciler tarafından talep edilecektir. Dolayısıyla, talep açısından gerekli koşul yüksek gelir düzeyi ve bu talebin yeni ürünlere yönelmesidir. Girişimci, yeni ürünlerin üretilip pazarlanmasında, doğal olarak, yüksek olacak riski kabullenebilmesi için talebe bakacaktır. Burada, dış piyasadan çok iç piyasada talebin güçlü olması, söz konusu riskin kabul edilmesinde etkilidir. İç piyasa, tüketici tercih ve davranışlarının yakından izlenip, gerektiğinde pazarlamada ve/veya ürünün biçim ve niteliğinde zorunlu görülen değişmelerin hızla gerçekleştirilebilmesi açısından da önemlidir. Dolayısıyla girişimci, iç piyasadan olumlu işaretler almadıkça yeni ürünlere yatırım yapmayacaktır. Üretim tekniği açısından ise, yeni ürünlerin genellikle emek tasarruf edici nitelikte olduğu kabul edilmektedir (14). Bu koşullar altında, yeni ürünler tüketicilerin refah düzeyinin yüksek, dolayısıyla iç pazarda bu ürünlere yönelik talebin güçlü olduğu ekonomilerde pazarı bilen ve yakından izleyebilen yerel girişimciler tarafından piyasaya çıkarılacaktır. Bu, yeniliklerin neden gelişmiş ülkelerde ortaya çıktığı sorusuna getirilen açıklamadır.

Yeni ürünler piyasaya çıktıktan sonra, herbiri farklı özellikler gösteren yenilik aşaması, gelişme ve olgunlaşma aşaması ve nihayet olgunluk ve/veya standartlaşma aşaması olarak tanımlanabilecek farklı aşamalardan geçerler. Bu aşamalar «ürünün yaşam devreleri» olarak anılır.

Ürünün farklı yaşam devrelerinin özellikleri şöyle özetlenebilir (15). Yenilik aşamasında, ürünün ve üretim tekniğinin nihai ve kalıcı nitelikleri henüz kesinlik kazanmamıştır. Üretim kısa süreler ve ufak miktarlar için yapılmak-

(14) Wells (1972 b), s. 12.
(15) Hirsch (1965); Wells (1972 b), s. 10.

ta, üretim tekniği sık sık değişmektedir. Sermaye yoğunluğu göreli olarak düşüktür ve dışsal ekonomilerden yararlanılmaktadır. İşgücü daha çok bilimsel ve teknik personelden oluşmaktadır. Piyasaya giriş know-how tarafından belirlenmektedir. Dolayısıyla, piyasada firma sayısı tek veya az sayıdadır. Piyasa tam anlamıyla «Satıcı Piyasası»dır.

Gelişme ve olgunlaşma aşamasında ürünün ve üretim tekniğinin kesin nitelikleri belirlenmeye başlamıştır. Üretim tekniği hala değişmekle birlikte, kitle üretimine geçilmiş, büyük miktarlar üretilmektedir. Sermaye yoğunluğu, sermaye mallarının hızla değişmesi nedeniyle yükselmektedir. İşgücü bileşimi, bilimsel ve teknik personelden vasıflı işgücü, yönetici personele doğru değişmektedir. Piyasada üretici sayısı artmakta ve rekabet doğmaktadır. Bu nedenle artık geliştirici olmaktan çok maliyet düşürücü faktörler önem kazanmaktadır. Üretim süreci parçalanmakta ve değişik üretim birimleri arasında dikey bütünleşmeye yönelinmektedir. Ürünün fiyat esnekliği büyümekte, üretim tekniğine ilişkin teknik bilgi yaygınlaşmaya başlamaktadır.

Olgunluk ya da standartlaşma döneminde ise hem ürünün, hem de üretim teknolojisinin nitelikleri ve teknik özellikleri kesinleşmiş ve standart uygulamalar haline gelmiştir. Teknik bilgiler, artık ek bir araştırma-geliştirme çabası ve maliyete gerek olmaksızın sağlanabilecek standart bir bilgidir. Dolayısıyla üretim istikrarlı bir teknolojiye ve yaygın tüketime dönük olarak yapılmaktadır. Özel nitelikli araç ve gereç gereksinmesi nedeniyle sermaye yoğunluğu yüksektir. İşgücü bileşimi, vasıflı vasıfsız ve yarı-vasıflı personele doğru kaymıştır. Üretim, bu nitelikte işgücüyle gerçekleştirilecek düzeyde standartlaşmıştır. Artan rekabet nedeniyle piyasada birleşmeler(merger) artmakta, firma sayısı azalmaktadır. Piyasa artık «alıcı piyasası» niteliği kazanmıştır.

Ürün devreleri analizi amaca göre, çeşitli açılardan yorumlanabilir ve test edilebilir. Örneğin, bir ürünün değişik aşamaları izlenerek o ürünün üretim ve ticaret koşul-

ları ürün devreleri yaklaşımıyla açıklanmaya çalışılabilir (16). Bir ülkenin uluslararası ticareti ele alınarak ihracatın ve ithalatın mal örüntüsü malların değişik yaşam devreleri özelliklerine göre açıklanabilir (17). Nihayet, uluslararası ticaretin mal örüntüsü, ülke gruplarının ve ürünlerin özellikleri bir araya getirilerek uluslararası ticaretin mal örüntüsüne bir açıklama getirilebilir. Bizim konumuz açısından bu son tür yorum ve testler daha yararlıdır. Genel olarak uluslararası ticarete ürün devreleri analizi uygulalanarak mal örüntüsü ve uzmanlaşma eğilimleri konusunda bilgi edinilebilir.

Ürünün yenilik döneminde ilk pazarlandığı ülke, karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olmakta ve çoğu kez tekelci düzeyde ürünü ihraç etmektedir. Ürünün olgunlaşma ve gelişme döneminde üretim diğer zengin ülkelerde de başlamış olacağı için, yenilikçi ülkenin bu üründe ihracatı azalacak ve henüz üretimin başlamadığı yörelere doğru kayacaktır. Üretimin diğer ülkelerde başlaması o ülkelerin yerel pazarlarının yeterli boyuta ulaşmış olması, ölçek ekonomileri, ulaşım maliyetleri, gümrük sınırlamaları gibi etkenler tarafından belirlenir (18). Bu tür üretimin mutlaka yerel firmalar tarafından başlatılması şart değildir. Yenilikçi ülkenin firmaları, dolaysız yatırım, yavru firma vb. kanallarla ikinci ülkelerde üretimi başlatabilirler (19). Ürünün olgunluk ya da standartlaşma döneminde yenilikçi ülkenin üçüncü pazarlardaki karşılaştırmalı üstünlüğü rekabete konu olacaktır. Bu ülkenin ihracatı giderek tamamen durabileceği gibi, tersine standartlaşmış ürünü ithal etmesi dahi söz konusu olabilir. Olgunluk aşamasında rekabet büyük ölçüde maliyetler üzerinde olacak ve maliyet üstünlüğü sağlayabilen ülkeler ürünün ihracatçısı olacaklardır. Bun-

(16) Örneğin, Hirsch (1965); Wells (1969); Stobaugh (1971).

(17) Örneğin; Gruber - Mehta - Vernon (1967); Adler (1970); Tsurimi (1972); Mousouris (1972).

(18) Wells (1972 b), s. 13.

(19) Wells (1972 b), s. 13.

ların orta büyüklükte ülkeler olacağı öngörülmüştür (20).

Azgelişmiş ülkelerin, standartlaşma döneminin bazı özelliklerinden yararlanarak, olgunlaşmış ve standart sınai ürünleri ihraç edebilecekleri öne sürülmüştür (21). Dikkat edilirse, olgunluk döneminde üretim niteliksiz emek yoğun hale gelmiş, teknoloji standartlaşmış, üretim süreci parçalara bölünebilecek düzeyde geliştirilmiştir. Rekabet ise, artık maliyetler açısından söz konusudur. Bu durumda, standartlaşmış ürünün üretiminin tamamının ya da emek yoğun aşamalarının, niteliksiz ve yarı nitelikli işgücü maliyetinin göreli olarak düşük olduğu azgelişmiş ülkelere kaydırılması söz konusu olabilir. Ürün devreleri analizinin yeni geliştirildiği 1960'ların ortasında bu yönde ampirik kanıt bulmak güç iken, günümüzde özellikle elektrikli alet, giyim, vs. gibi, azgelişmiş ülkelerin en dinamik sınai ihraç ürünleri söz konusu gelişmenin kanıtı olarak öne sürülebilir. Bu yaklaşım, aynı zamanda, son yıllarda giderek benimsenen endüstrilerin coğrafi boyutta yer değiştirmeleri (relocation) yaklaşımlarını destekleyici bir çözümleme olarak da değerlendirilebilir.

Ürün devreleri analiziyle azgelişmiş ülkelerin uluslararası ticaretini açıklama çabaları olmuştur. Ancak, bazı çalışmalar söz konusu analizi, azgelişmiş ülkelerin uluslararası ticaretinin tamamını açıklamaktan çok, farklı ürün gruplarının ticaretini açıklamakta kullanmışlardır. Bir çalışmada, ürün devreleri analizi adeta Heckscher-Ohlin kuramının bir uzantısı olarak değerlendirilmiş ve azgelişmiş ülkelerin, standartlaşmış, dolayısıyla göreli olarak emek yoğun ürünlerde karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olacakları öngörülmüştür (22). Diğer bir araştırmada ise, bu kez ürünler niteliklerine göre gruplandırılmış ve her bir grupta karşılaştırmalı üstünlüğün ve uzmanlaşma eğiliminin değişik bir kuramsal yaklaşımla açıklanabileceği öne sürülmüş-

(20) Wells (1972), s. 14.

(21) Vernon (1964), Sherk (1969).

(22) Hirsch (1967).

tür (23). Buna göre, doğal kaynak kökenli ürünler ya da karşılaştırmalı üstünlüğün doğal kaynak donanımı tarafından belirlendiği ürünler «Ricardo ürünleri», karşılaştırmalı üstünlüğün faktör donanımı tarafından belirlendiği ürünler «Heckscher-Ohlin ürünleri», teknolojisinin mülkiyet hakkı korunan ürünler ile standartlaşmış ürünler «Ürün devreleri ürünleri» olarak tanımlanmışlardır. Bu çerçevede uluslararası ticaretin mal örüntüsü şöyle olacaktır. Azgelişmiş ülkelerin ihracatında Ricardo ürünleriyle, emek yoğun, standartlaşmış ürün devresi ürünleri yüksek paya sahip olacak, gelişmiş ülkelerin ihracatında ise, sermaye yoğun standartlaşmış ürün devresi ürünleriyle yeni ürün devresi ürünleri daha yüksek paya sahip olacaktır (24).

Ürün devreleri analizi azgelişmiş ülkelerin sınai ürün ihracatının açıklanması amacıyla da kullanılmış ve Meksika, Kolombiya ve Nikaragua'nın ihracatı açısından sınanmıştır (25). Bu ülkelerin olgunlaşmış ve standartlaşmış ürün devresi ürünleri olarak nitelenebilecek sınai ürünleri ihraç etme eğiliminde olduğu ve özellikle pazarlama işleminin ağırlık kazandığı durumlarda yabancı firmaların ön plana çıktığı sonucuna ulaşılmıştır.

4. 4 — Ürün Devreleri Analizi: Bir Değerlendirme

Ürün devreleri analizi kuramsal kökenleri ve ampirik bulguları açısından eleştirilmiştir. Ancak analiz, geleneksel yaklaşımlarda ihmal edilen bazı önemli olgulara dikkati çekmektedir. Özellikle azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatı açısından önem taşıdığını düşündüğümüz bu olgular, bu tür ticaretin açıklanmasına kaba bir çerçeve oluşturmakta yardımcı olabilecek, yol gösterebilecek niteliktedir. Bu olgulardan birisi, teknolojik üstünlük nedeniyle bir ülke ve/veya firmada ortaya konan ürün veya ürün gruplarının üretim

(23) Hirsch (1974), s. 66-69.
(24) Hirsch (1974), s. 70.
(25) de la Torre (1972).

ve ihracatının belirli bir dinamik süreç içinde uluslararası düzeyde yaygınlaşmasıdır. Bilindiği gibi, ürün olgunlaşıp standart hale gelince üretim yeri ve ihracatçısı değişmektedir. Söz konusu dinamik süreç, azgelişmiş ülkelerin sınai üretim ve ihracatına olanak tanıdığı gibi, son yıllarda üzerinde ısrarla durulan bir gelişme açısından da ipuçları vermektedir. Bu gelişme, endüstrilerin yer değiştirmesi ya da yeniden yayılması (redeployment) olarak adlandırılan ve bazı endüstrilerin, coğrafi mekanda, gelişmiş ülkelerden azgelişmiş ülkelere kaymasına işaret eden süreçtir.

Ürün devreleri analizinin dikkati çektiği ikinci önemli olgu, ulusal ekonomi birimiyle düşünülegelen uluslararası ticaret akımlarında firma birimin daha etkili bir öge olarak ortaya çıkmasıdır. Bunun önemli sonuçları vardır. Herşeyden önce analiz, artık soyut rekabet koşullarında ulusal ekonomilerin ticari faaliyetlerine değil, rekabetten uzak piyasalarda firmaların davranış biçimleri üzerine oturtulmuştur. Bu davranış biçimleri teknoloji üretimi ile ilgili olduğu kadar, uluslararası düzeyde yatırım kararları ile de ilgilidir.

Uluslararası ticaretin firma düzeyinde yapılmasıyla endüstrilerin yer değiştirmesi arasında bağlantı olduğu düşünülebilir. Ürün devreleri analizinde, ürün ve teknolojisi standartlaşınca üretim ve ihracat başka yörelere kaymaktadır. Bu kayma dört şekilde olabilir (26). Ürüne ve/veya üretim sürecine ilişkin teknik bilginin ticari değeri, rekabet sonucu adeta serbest mal düzeyine düşebilir, diğer ülkeler ürün ve üretim sürecini taklit edebilirler, teknik bilgiye sahip firma, bunu kendi mülkiyet haklarını koruyan patent, lisans vs. gibi anlaşmalarla diğer firma ve ülkelere devredebilir, nihayet, teknoloji'k yeniliği gerçekleştirmiş ve mülkiyet hakkına sahip firma, diğer ülkelerdeki dolaysız yatırımları ve yavru firmaları yoluyla, üretimi başka mekana kendisi taşıyabilir. Gelişmiş ülkelerden azgelişmiş ülkelere endüstrilerin kaymasında genellikle çokuluslu şirketler et-

(26) Johnson (1968), s. 36.

kili olmaktadır (27). Dolayısıyla, teknolojik gelişme düzeyi yeterli olmayan azgelişmiş ülkelere sınai üretimin kaymasında gelişmiş ülkelerin uluslararası nitelik kazanmış firmalarının global yatırım stratejileri önemli rol oynamaktadır.

Ürün devreleri analizinin getirdiği diğer bir boyut uluslararası yatırımlar ile bunun uluslararası ticaretin mal örüntüsüne etkileridir. Yeni ürün geliştiren firma, üretim tekniğine ilişkin bilgiyi elinde tuttuğu sürece ulusal ve uluslararası piyasalarda tekelci durumdadır. Rekabet koşullarından uzaklaşılmasının nedeni teknoloji piyasasında bu koşulların bulunmamasıdır. Ancak, yenilikçi firma, teknik bilginin yayılması nedeniyle artan rekabet karşısında, zamanla tekelci ya da oligopolcü durumunu yitirmektedir. Bu aşamada rekabeti belirleyen etken, teknolojik üstünlükten çok üretim maliyetleridir. Bu durumda, girdi fiyatları açısından daha düşük maliyetle üretim yapabilecek firmalar ve/veya yöreler maliyet üstünlüğü sağlayıp, pazar payını yenilikçi firma aleyhine genişletebileceklerdir. Vernon'un öncü çalışmasında yenilikci firmanın, avantajlı maliyet koşullarına sahip yörelere kendisinin gideceği ve başlangıçtaki tekelci-oligopolcü üstünlüğünü yitirmemek için ülke dışında yatırım yapacağı öngörülmektedir (28). Görüldüğü gibi, ürün devreleri analizinde uluslararası dolaysız yatırımların nedeni yenilikci firmaların teknolojik üstünlüklerinin aşınması ve tekelci oligopolcü avantajların yitirilmesine karşı firmanın bir korunma tepkisi olarak değerlendirilmektedir.

Uluslararası yatırımların tek nedeni olarak teknolojik üstünlüğün yitirilmesi olasılığına karşı tepki gösterilmesi kuskusuz eksik bir değerlendirmedir. Firmaların uluslararasılaşması ve uluslararası yatırımların nedenleri çok sayıdadır. Ancak, ürün devreleri analizi öncelikle uluslararası sermaye hareketlerini uluslararası mal hareketleriyle ilişkilendirmesi açısından geleneksel analiz çerçevesinden ayrılmaktadır. Öte yandan, teknolojik gelişme ile fak-

(27) Helleiner (1973).
(28) Vernon (1966), s. 450 - 453.

tör maliyetlerindeki farklılıkların etkilerini analize dahil eden ve çözümlemeyi firma düzeyinde yapan ürün devreleri analizi azgelişmiş ülkelerin sanayileşmesinde çokuluslu şirketleri, modern teknolojinin sağladığı olanakları ve bu ülkelerin sahip olduğu işgücü maliyeti üstünlüğünü aynı analiz bütününde ele alma eğiliminde olan görüşlere adeta öncülük etmiştir.

Azgelişmiş ülkelerin sınai ürün ihracatında işgücü yoğunluğu yüksek ürünlerin önemli oranda yer alması geleneksel Heckscher-Ohlin modelinin doğrulanması şeklinde yorumlanmıştır. Ancak, tek başına bu modelle özellikle azgelişmiş ülkelerin sınai ürün ihracatını açıklamanın olanaksız olduğu ve başka değişkenlerin de analize katılması gerektiği de savunulmuştur. Dünya ekonomisinde meydana gelen gelişmeler ve üretimin artan ölçüde uluslararasılaşması karşısında en azından analizin çerçevesi değiştirilmek zorundadır. Yeni bir olgu olan azgelişmiş ülkelerin sınai ürün ihracatını salt statik bir kuramla kavramaya çalışmak yetersiz kalmaktadır. Herşeyden önce, geleneksel kuramın ülke ekonomisinde kaynak tahsisi için geliştirdiği çözüm, yatırım ve tahsis kararlarının giderek merkezileştiği ve evrensel stratejilere bağlandığı çağdaş dünyada anlamını yitirmektedir. Öte yandan, sınai ihracatın azgelişmiş ülkeler arasında yaygınlık göstermemesi, işgücü yoğun da olsa, ihraç ürünlerinin üretilmesinin genel bir gelişme biçiminden çok özel tercihlere ve ilişkilere bağlı bir gelişme olduğu izlenimini vermektedir. Sözünü ettiğimiz gelişmeler bu tür tercih ve ilişkilerin dinamiğini ve kurumlarını anlamamıza yardımcı olmaktadır. Bu nedenle, azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatı bu tür gelişmeler ve kurumlaşmalar çerçevesinde incelenmelidir. Çalışmamızın üçüncü bölümünde bu sorunlar gözden geçirilecektir.

BÖLÜM III

ÜRETİMİN ULUSLARARASILAŞMASI VE AZGELİŞMİŞ ÜLKELERİN SINAİ İHRACATI

GİRİŞ

Uluslararası ticarette yeni bir gelişme olan azgelişmiş ülkelerden sınai ürün ihracatını, rekabetçi piyasalar varsayımından hareket eden, soyut kuramlarla bütünüyle kavramak ve dinamiğini ortaya koymak güçtür. Bu gelişmenin belirgin hale geldiği 1960'ların ikinci yarısı dünya ekonomisinde bazı dönüşümlerin etkili olduğu dönemdir. Hızla büyüyen gelişmiş ülkelerdeki sermaye, eskiye kıyasla daha büyük oranda uluslararası düzeyde yayılmaya başlamış, üretim uluslararası nitelik kazanmıştır. Çokuluslu şirketler bu gelişmede önemli rol oynamışlardır. Bu dev kuruluşlar, üretim faktörlerini ve teknolojiyi uluslararası düzeyde etkin biçimde dolaştırarak geleneksel kuramın «faktörlerin ülkeler arası hareketsizliği» varsayımını yıkmışlardır. Bunun yanısıra, çokuluslu şirketler evrensel kaynak tahsisi yaparak geleneksel kuramın öngördüğü ulusal kaynak tahsisi kurallarının dışına çıkmaktadırlar. Bu gelişmeler sonucu olarak üretim yerine (location) bağımlı olmaksızın uluslararası pazarlara yönelik üretim yapılması olanağı artmıştır.

Dünya ekonomisindeki bu gelişmelerin somut bir göstergesi endüstrilerin yer değiştirmesi ve geleneksel üretim yörelerinden yeni bölgelere, azgelişmiş ülkelere kayması-dır (1). Teknolojinin geçirdiği değişimlerin bu gelişmeyi

(1) Burada bir ayrıntıya dikkati çekmemiz gerekir. Üretimin uluslararasılaşması sürecinde endüstrilerin azgelişmiş ülkelere kayması genel olarak sınai üretim açısından değil salt uluslararası pazarlara yönelik sınai üretim açısından söz konusudur. Azgelişmiş ülkelerdeki sınai üretimin tamamını bu çerçevede değerlendirmek yanlış anlamalara yol açabilir. Söz konusu olan uluslararası pazarlara sunulmak için yapılan üretimin yer değiştirmesidir. İç pazara yönelik üretim kısmen bu sürecin dışında tutulabilir. Ancak, ithal ikamesi yoluyla sanayileşmede de çokuluslu şirketler etkili olabilmekte ve gümrük duvarlarını atlamak için iç pazara yönelik üretimi yeğlemektedirler.

kolaylaştırdığı söylenebilir. Ulaşım ve iletişim teknolojisindeki gelişmeler mal ve bilgi akımını kolaylaştırırken, üretim teknolojisinde, ürünü ve üretim sürecini bölme ve parçalara ayırabilme olanağı veren gelişmeler de üretimin kısmen veya tamamen yeni yörelere kaydırılabilmesini sağlamıştır. Bu durumda üretim sürecinin tamamını veya belirli aşamalarını uygun koşulların sağlandığı yeni yörelere taşımak çekici hale gelmiştir.

Endüstrilerin, koşulları uygun olan azgelişmiş ülkelere kayması sürecinde, bu sürece özgü yeni kurumlar ve ilişkiler oluşmuştur. Uluslararası üretimin temel kurumu kuşkusuz çokuluslu şirketlerdir. Bu kurumsal yapının oluşturduğu ilişki biçimi ise, uluslararası ticaretin giderek büyüyen bir parçasını oluşturan firma içi (intra-firm) ticarettir. Sınai üretimin, kısmen veya tamamen, yeni üretim yöreleri olarak görülen azgelişmiş ülkelere kayması sürecinde ortaya çıkan iki yeni kurumsal oluşum da, uluslararası fason üretim (international subcontracting) ve serbest ihracat bölgeleridir (free export zones).

Azgelişmiş ülkelerin, çokuluslu şirketlerin oluşturduğu ilişkiler ağı içine girişi çeşitli yollardan olmaktadır. Üretici çokuluslu şirketler, uluslararası dolaysız yatırımlar yoluyla azgelişmiş ülkelerde etkinlik gösterirken, çokuluslu ticaret firmaları ve uluslararası satın alma grupları (international buying groups) da azgelişmiş ülkelere mal ısmarlamakta ve bunların uluslararası piyasalarda pazarlanmasını sağlamaktadırlar.

Üretimin uluslararasılaşması ve endüstrilerin yer değiştirmesi süreçlerinin, azgelişmiş ülkelerden sınai ürün ihracatının hızla artmasında oldukça önemli bir rol oynadığı söylenebilir. Azgelişmiş ülkelerde gözlenen bu yeni gelişmenin söz konusu süreçlerin oluşturduğu çerçeve içinde

yorumlanması, gelişmenin dinamiğine ilişkin önemli ip uçları verecektir. Çalışmamızın üçüncü bölümü bu ip uçlarını ortaya koymaya yöneliktir. Bu bölümün ilk aşaması olan beşinci kısımda üretimin uluslararasılaşması ve endüstrilerin yer değiştirmesi süreçleri incelenecek, altıncı kısımda yeni kurumsal oluşumlar olarak nitelediğimiz uluslararası fason üretim ve serbest ihracat bölgeleri ele alınacak yedinci kısımda ise azgelişmiş ülkelerin sınai ürün ihracatında çokuluslu şirketlerin oynadıkları rol irdelenecektir.

KISIM 5 — ULUSLARARASILAŞMA SÜRECİ VE ENDÜSTRİLERİN YER DEĞİŞTİRMESİ

Endüstrilerin kuruluş yerlerine ilişkin kuramsal çalışmalar ulusal ekonomiler çerçevesinde yapılmıştır. Uluslararası düzeyde, üretim yöresinin saptanmasına ilişkin bütüncül bir kuramsal çaba yoktur. Sorunun, karşılaştırmalı üstünlük ilkelerine göre çözümleneceği zımnen kabul edilmiştir. Daha sonra yapılan kısmi katkılarda ulaşım maliyeti, pazarlara yakınlık, karşılıklı ticaret politikaları ve korumacılık gibi faktörlerin de uluslararası düzeyde endüstrilerin kuruluş yerinin (kurulacağı ülkenin) belirlenmesinde etkili olacağı savunulmuştur (1). Öte yandan, kaynak tahsisi karşılaştırmalı üstünlük ilkelerine göre yapıldığında endüstrilerin kuruluş yöresi, etkin faktör kullanımı kuralı uyarınca belirlenecek ve sonradan endüstrilerin yer değiştirmesi söz konusu olmayacaktır. Kuramın bu öngörüsüne karşılık, eğer gerçekte endüstriler yer değiştiriyorsa dünya ekonomisinde yapısal bir dengesizlik var demektir. Bu durumda, üretim faktörlerinin yer değiştirmesi yoluyla söz konusu dengesizlik giderilecektir (2). Dolayısıyla, endüstrilerin yer değiştirmesi ve buna paralel olarak da üretim faktörlerinin uluslararası düzeyde hareket etmesi olgusunun dinamiğini geleneksel kuram yardımıyla yakalamak olanaksızdır. Bir yandan yeni yörelerde endüstri kurulmasında etkili olan sermayenin hareket dinamiğinin, diğer yandan da bu dinamik içinde üretim yerinin seçimini belirleyen koşulların ortaya konması gerekir.

(1) Balassa (1976).
(2) Karuga (1979), s. 9.

Endüstrilerin yer değiştirmesinden kastedilen, bazı sanayi dallarının geleneksel yaklaşımların dışında azgelişmiş ülkelerde kurulmasıdır. İthal ikamesi stratejisi çerçevesinde bazı endüstriler azgelişmiş ülkelerde kurulabilir. Bu tür endüstri kuruluşunu, güncel tartışmalara konu olan endüstrilerin yer değiştirmesi olarak benimsemek güçtür. Salt iç pazara yönelik olarak kurulan ithal ikamesi endüstrileri, uluslararası pazarlara ihracat yapmadığı için gelişmiş ülkelerde kurulu endüstriler yerlerini koruyacak ve uluslararası pazarlara ihracatı sürdüreceklerdir. Bu durumda, endüstrinin azgelişmiş ülkelere kayması değil, ithal ikamesi yapan ülkenin uluslararası pazarlardan kopması söz konusudur.

Buna karşılık endüstrilerin yer değiştirmesinden kastedilen ise, gelişmiş ülkelerde yerleşik bazı endüstrilerin yerine geçecek şekilde örgütlenen ve dünya pazarlarına yönelik üretim yapan endüstrilerin azgelişmiş ülkelerde kurulmasıdır. Bu endüstrilerin azgelişmiş ülkelerde kurulması, daha önce ihracatçı olan gelişmiş ülkelere karşı uluslararası pazarlarda ve hatta kendi iç pazarlarında rekabet yaratacak, ve belki de o endüstrilerin gelişmiş ülkelerde tamamen silinmesine yol açacaktır.

Endüstrilerin kayması olayı bu şekilde anlaşıldığında, olayın kendine özgü dinamiği de araştırılmalıdır. Geleneksel çerçeve içinde bunun yorumu dinamik üstünlüklere dayanarak yapılabilir. Buna göre, azgelişmiş ülkeler, kendi gelişme süreçleri içinde değişen faktör donanımları ve maliyet koşulları uyarınca bazı sanayi dallarında karşılaştırmalı üstünlük kazanarak büyük ölçekli, dış pazarlara yönelik üretim yapacak şekilde uzmanlaşırlar. Bu, bir anlamda, karşılaştırmalı üstünlük ilkesinin dinamik yorumu olup azgelişmiş ülkelerin dinamik üstünlükleri uyarınca, bazı endüstrilerin bu ülkelere kayacağı ima edilmektedir (3).

Son yıllarda hızla gelişen ve azgelişmiş ülkelerden sınai ürün ihracatı artışıyla yakından ilişkili görülen endüstrilerin yer değiştirmesi olayını, dinamik üstünlükler çerçe-

(3) Balassa (1977); Balassa (1979).

vesinde yorumlamakta bazı güçlükler vardır. Bu yaklaşım, gelişme süreci içinde bir üretim faktörünün yoğun kullanımından doğan üstünlüğün değişeceğini ve diğer faktörün yoğun kullanımına kayacağını öngörmektedir. Azgelişmiş ülkelerde kurulan yeni sanayilerde emek yoğun dalların payı büyüktür. Buna göre, gelişme sürecinde, azgelişmiş ülkelerin üstünlüğünün bir başka faktör kullanımından emek kullanımına kaymış olması gerekir. Yani, gerçekte ortaya çıkan gelişme biçimiyle dinamik üstünlük yaklaşımı yan yana getirildiğinde, azgelişmiş ülkelerin, ekonomik gelişmeleri sonucu, emek yoğun ürünlerde karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu gibi bir sonuç ortaya çıkmaktadır. Bu durumda, söz konusu ülkelerin daha önce hangi nitelikteki ürünlerde üstünlüğe sahip olduklarını, gelişme süreci sonucu, üstünlüğün hangi faktör kullanımından işgücü kullanımına kaydığını ve maliyet üstünlüğünün nasıl olup da işgücü kullanımına kaydığını anlamak güçleşmektedir. Eğer endüstrilerin kayması olayının dinamiği, azgelişmiş ülkelerin iç koşullarından kaynaklanan dinamik üstünlüklerde ise, bu ülkelerin geleneksel olarak üstünlüğe sahip olacağı düşünülen emek yoğun endüstrileri daha önce kurmuş olmaları gerekirdi. Oysa dünya pazarlarına yönelik yeni sanayi dalları azgelişmiş ülkelerde ancak 1960'larda kurulmaya başlanmıştır. Bu olayın mantığını salt azgelişmiş ülkelerin iç koşullarının değişmesinde aramak yetersizdir.

Dinamik üstünlük yaklaşımının ima ettiği diğer bir olgu da yeni ürünlerde üstünlük sağlamanın, gelişme süreci sonucu değişen faktör donanımı yoluyla olacağıdır. Bu anlamda, yer değiştiren endüstrilerin, gelişmişlik düzeyi göreli olarak daha yüksek olan ülkelere yöneleceği öngörülebilir. Oysa, birinci bölümde ortaya konduğu gibi, böyle bir gelişme söz konusu değildir. Önemli sınai ürün ihracatçısı azgelişmiş ülkeler arasında ciddi gelişme farkları olduğu gibi, gelişmişlik düzeyi göreli olarak yüksek olan ülkeler de önemli sınai ürün ihracatçısı ülkeler değildir. Ayrıca, yer değiştiren endüstrilerin belirgin özellikleri vardır. Emek

yoğun ürünlerin yanısıra, emek yoğun parçalar ve montaj vb. gibi emek yoğun süreçler de azgelişmiş ülkelere kaymakta ve genellikle bunda yabancı sermaye katılımı söz konusu olmaktadır. Bu durumda, endüstrilerin yer değiştirmesi olayının dinamiğini, azgelişmiş ülkelerin iç koşullarından çok, dış koşulların değişmesinde aramak gerekmektedir. Dış koşullar ise, sermayenin uluslararası düzeyde hızla yayılması ve üretimin uluslararasılaşmasıdır. Bu gelişme, teknolojik gelişmenin sağladığı yeni olanaklarla bir araya geldiğinde, endüstriler, gerekli ön koşulları sağlayabilen azgelişmiş ülkelere kaymaktadır.

5. 1 — Sermayenin ve Üretimin Uluslararasılaşması

Son yıllarda ortaya atılan «Uluslararasılaşma» analizi, bir üretim biçimi olarak kapitalizmin ulusal sınırları aşarak uluslararası düzeyde yayılmasından hareket etmektedir. Kapitalist üretim sürecini, iç içe girmiş bir kaç süreç olarak düşünürsek uluslararasılaşma kavramı, bu süreçlerin birbirini izleyip besleyecek şekilde ulusal sınırları ve ulusal denetimi aşarak uluslararası düzeyde etkin olmasını ve bir toplumsal ilişki demeti olarak kapitalist üretim biçiminin uluslararası düzeyde yayılıp egemenliğini pekiştirmesini anlatmaktadır (4). Oldukça karmaşık olan kuramsal analizin ayrıntıları konumuz açısından mutlak bir önem taşımamaktadır (5). Endüstrilerin yer değiştirmesi ve azgelişmiş ülkelerde dünya pazarlarına yönelik sınai üretimin başlaması olgularını açıklayabilmek için uluslararasılaşma sürecinin sonuçları önemlidir. Dolayısıyla uluslararasılaşma sürecini kısaca gözden geçirmek yeterli olacaktır.

Kapitalist üretim, üç dolaşım ve dönüşüm sürecinden

---

(4) Palloix (1975).

(5) Ayrıntılı analiz için bkz. Palloix (1975); Palloix (1977). Palloix'nın iki çalışması arasında yaklaşım ve yorum farkı vardır. İlk makalede dolaşım sürecine verilen ağırlık ikincide üretim sürecine kaydırılmıştır. Bkz. Palloix (1977), s. 2.

oluşmaktadır (6). Bu süreçlerden herbirinde kapitalizmin temel olgusu olan sermaye, bir biçimden bir başka biçime dönüşmekte ve tekrar genişleyerek ilk biçimini almaktadır. Bu süreçlerden birincisi, para sermayenin dolaşım sürecidir. Burada para-sermaye, üretim sürecinde işgücü ve üretim araçlarını kullanarak, para cinsinden artı-değer ilavesiyle, genişleyerek kendini yeniden üretir. İkinci dolaşım süreci, meta sermayenin dolaşım sürecidir. Para sermayenin üretim sürecine soktuğu mallar, ürün cinsinden artı-değer ilavesiyle, genişleyerek yeniden üretilirler. Üçüncü dolaşım süreci ise, bu işlemlerin gerçekleştirildiği üretim sürecinin kendisi olan üretken sermayenin (productive capital) dolaşım sürecidir. Bu üç dolaşım biçiminin birbirine bağlı ve birbirini izler şekilde tekrarlanması sürecinde sermaye büyümekte ve kapitalizmin özünü oluşturan toplumsal ilişki pekişmektedir.

Sermayenin uluslararasılaşması tartışmasında önemli olan nokta, tüm bu ilişki demetinin ulusal düzeyden uluslararası düzeye çıkması ve sermayenin toplumsal ilişki biçimi olarak uluslararası düzeye yayılmasında hangi dolaşım sürecinin, hangi aşamada ve hangi yoldan uluslararasılaştığının saptanmasıdır. Tarihsel olarak bu gelişmelerin geçirdiği evrim güncel tartışmalar açısından önemlidir. Kapitalizmin rekabetçi aşamasında sermayenin kendini yeniden üretmesi meta sermayenin uluslararasılaşmasıyla desteklenmiş kapitalizm tekelci yayılma aşamasına ulaştığında, sermayenin uluslararasılaşması para sermayeyi de içermiş ve dev firmalara dayalı bir yapı kazandığı günümüzdeki aşamada ise, üretken sermaye ya da üretim uluslararasılaşmıştır (7).

Meta sermayenin uluslararasılaşması, metaların (pazar için üretilen malların) uluslararası düzeyde dolaşması demektir. Bu ise uluslararası ticaretten başka bir şey değildir. Bu nedenle, meta sermayenin uluslararasılaşmasının kapitalizm kadar eski olduğu ve uluslararası ticaretin

(6) Palloix (1975); Palloix (1977).
(7) Palloix (1977).

artışına bağlı olarak genişlediği söylenebilir. Dikkat edilirse, bu evrede para sermaye ve üretken sermaye henüz ulusal sınırları aşmamıştır. Sermayenin (ulusal sınırlar içinde) kendini yeniden üretmesi, meta sermayenin uluslararasılaşması (uluslararası ticaret) yoluyla desteklenmektedir.

Meta sermayenin uluslararasılaşmasının en belirgin göstergesi, uluslararası ticaretin hızla artması ve ulusal üretimin giderek artan payının uluslararası meta dolaşımına katılmasıdır. Çalışmamızın birinci bölümünde, dünya ticaretinin savaş sonrası dönemdeki gelişmeleri ayrıntılı olarak incelenmiştir. Bu kısma ilişkin en önemli bulgular dünya ticaretinin artan hızlarda büyüdüğü (Tablo 1. 1), gelişmiş ülkelerin ticaretinin göreli olarak daha hızlı arttığı (Tablo 1. 2) ve 1973 bunalımına dek dünya ticaretinde gelişmiş ülkelerin payının hızla büyüyerek 1970-1973 döneminde ortalama % 70'in üzerine çıktığıdır (Tablo 1. 6). Bu bulgular meta sermayenin hızla uluslararasılaştığını göstermektedir.

Para sermayenin uluslararası dolaşıma katılmasıyla para sermayenin uluslararasılaşması gerçekleşmektedir. Artık, toplumsal bir ilişki olarak sermayenin yeniden üretimine salt meta sermayenin uluslararasılaşması yetmemekte, para sermaye de ulusal sınırlar dışında ve uluslararası düzeyde değerlenmektedir. Para sermayenin uluslararasılaşmasının temel göstergesi uluslararası yatırımlardır. Para sermayenin uluslararasılaşması yeni bir olay değildir. Ancak, uluslararası yatırımların zaman içinde nitelik ve yön değiştirmesine bağlı olarak, para sermayenin uluslararasılaşmanın da nitelik ve etkileri değişmiş ve bu süreç, üretken sermayenin uluslararasılaşmasıyla sıkıca bağlantılı hale gelmiştir.

Uluslararası yatırımlar ya da para sermayenin uluslararasılaşmasının nedenleri çeşitlidir. Bu süreç emperyalizm kuramları çerçevesinde açıklanabildiği gibi, daha geleneksel sayılabilecek yaklaşımlar çerçevesinde de açıklanabilir. Bunların ayrıntılarına inerek incelenmesi konumuzun

dışında kalmaktadır (8). Uluslararası yatırımların nedeni olarak gösterilen gelişmelere değinerek geçmek yeterli olacaktır. Radikal görüşlere göre, sermaye ihracı yoluyla kapitalizmin yayılması kapitalizmin gelişmesinde ulaşılan son aşamadır. Tekellerin ve finans kapitalin egemenlik kurduğu dönemde kapitalizmin dinamizmini koruyabilmesi için sermaye ihracı zorunludur. Bu bakış açısından para sermayenin uluslararasılaşması, kapitalizmin işleyişinde bir yapısal değişimin getirdiği zorunluluktur. Sermaye, ücret ve hammadde fiyatlarının göreli olarak düşük olduğu yörelere kayarak ulusal ekonomi düzeyinde tıkanan kârlılığa yeni kapılar açacaktır.

Batı iktisat anlayışının kalıpları içinde ise, uluslararası yatırımların nedenleri olarak gösterilen olgular çeşitlidir. Bu nedenler, sermaye ihracını ortaya çıkaran motiflere göre değişmektedir (9). Bu çerçeve içinde, uluslararası yatırımların nedeni olarak, eldeki ihraç pazarlarının ve uluslararası rekabet gücünün korunması gibi motiflerin yanında göreli olarak ucuz kaynakların uluslararası düzeyde kullanılması (sourcing), standartlaşmış ürünlere yeni pazarlar bularak yenilikten sağlanan üstünlüğün sürdürülmesi (yatay bütünleşme), oligopolcü rekabete dönüşen piyasalarda rekabetin denetim altında tutulması ve ülke dışında yatırım yapan oligopolcü firmaların izlenmesi gibi nedenler gösterilmektedir.

Kısaca değindiğimiz bu görüşler, kapitalizmin belirli bir aşamasında, doğrudan dış yatırımlar yoluyla para sermayenin uluslararası bir nitelik kazandığını ve çokuluslu firmaların, üretim yerini başka yörelere kaydırdıklarını ortaya koymaktadır.

Para sermayenin uluslararasılaşmasının göstergesi olan uluslararası yatırımlar yeni bir olgu değildir. Ancak para

---

(8) Bu nedenleri ve ilgili görüşleri kuramsal kökenleriyle birlikte inceleyen eserler için bkz. Owen - Sutcliffe (1972); M. Brown, (1974). Bu konuda son yıllarda Türkçe kaynaklar da ortaya çıkmıştır. Örneğin; Alpar (1978); Yıldırım (1979).

(9) Yıldırım (1979), s. 236.

sermayenin uluslararasılaşması ve uluslararası yatırım olgusunu güncelleştiren ve konumuz açısından ilgili hale getiren, söz konusu yatırımların zaman içinde nitelik ve yön değiştirmesidir. Başlangıçta büyük oranda portföy yatırımı niteliğinde olan uluslararası yatırımlar giderek dolaysız yatırım niteliğine dönüşmüştür. Uluslararası yatırımların dolaysız yatırım niteliğine dönüşmesi sürecinde iki önemli gelişme olmuştur. Birincisi, dolaysız yatırımlarla birlikte üretim birimlerinin de uluslararası nitelik kazanması, ikincisi ise, başlangıçta madencilik ve hizmet sektörlerinde yoğunlaşan uluslararası dolaysız yatırımların giderek sanayi sektörüne kaymasıdır.

Dolaysız yatırımlar özellikle İkinci Dünya Savaşı sonrası yıllarda hızla artmıştır. Toplam (portföy ve dolaysız) uluslararası yatırımlar 1913'de 44 milyar dolardan, 1938'de 52.8 milyar dolara yükselmiştir (10). Savaş sonrası dönemde ise dolaysız yatırımlar hızla artmış ve 1967'de 105.3 milyar dolara, 1976'da ise bir mislinden fazla artarak 287.2 milyar dolara ulaşmıştır (11). Bu göstergeler 1960 sonrası dönemde sermayenin uluslararasılaşmasının ulaştığı boyutları ortaya koymaktadır.

Daha önce değindiğimiz gibi, içinde bulunduğumuz dönem açısından önemli olan, para sermayenin uluslararasılaşmasından çok, bu olgunun göstergesi olan uluslararası yatırımların nitelik ve yön değiştirmesidir. Daha önceki dönemlerde çoğunlukla portföy yatırımlarından oluşan uluslararası yatırımlar, giderek dolaysız yatırımlara dönüşmüştür. Sermayenin uluslararasılaşmasının kazandığı bu nitelik, üretken sermayenin uluslararasılaşmasıyla bağlantılıdır. Üretken sermayenin uluslararasılaşması firmaların kaynak kullanım ve üretim kararlarını ulusal sınırlar dışına çıkararak uluslararası düzeyde yatay ve/veya dikey bütünleşme yoluyla yayılmalarıyla gerçekleşmiştir. Böylece büyük şirketler uluslararası dolaysız yatırımlar yerel şirket-

(10) Alpar (1978), s. 6.

(11) U.N. (1978 b), s. 236.

leri devralma ve yavru firmalar oluşturma yoluyla üretim sürecini uluslararası düzeye taşımışlardır. Ulaşım ve iletişim teknolojisindeki çağdaş yeniliklerin de sağladığı olanaklar sayesinde, çokuluslu şirketler, salt yerel pazarları ele geçirme ve koruma amacını aşmış, ucuz kaynaklardan evrensel düzeyde yararlanarak uluslararası pazarlara yönelik üretimi amaçlar hale gelmişlerdir (12). Bu süreç içinde, üretim tamamen veya kısmen yeni yörelere kaydırılmaya başlanmıştır.

Çokuluslu firmaların varlığı yeni bir olgu değildir. Ancak bunların ilgi alanlarını sınai üretimi kaydırmaları ve bu amaçla yavru firmalar kurmaları giderek ağırlık kazanan bir olaydır. Örneğin, ABD kökenli çokuluslu şirketlerin sınai üretim amacıyla oluşturdukları yavru firmaların % 10.2'si 1930 öncesi dönemde, % 10.1'i 1930-1945 döneminde, % 79.8'i de ikinci savaş sonrası dönemde kurulmuştur (13). Aynı şekilde, İngiliz kökenli çokuluslu şirketlerin yavru firmalarının % 86.7'si, Japon kökenli şirketlerin yavru firmalarının da % 91.5'i 1945-1970 döneminde kurulmuştur. Ayrıca, çokuluslu şirketlerin gittikleri ülkelerde yerel talebi karşılamaktan çok uluslararası pazarlara yönelik üretime geçmeleri, buna bağlı olarak üretim yerini kaydırmaları ve azgelişmiş ülkelerin bu çerçeve içine dahil edilmeleri yeni sayılması gereken olgulardır. Çokuluslu şirketlerin gelişimini ayrıntılarıyla ele almak konumuzun dışında kalmaktadır. Bizim açımızdan önemli olan, üretimin uluslararasılaşmasını simgeleyen bu olayın hızla geliştiğini ve yeni bazı nitelikler kazandığını vurgulamaktır.

Uluslararası dolaysız yatırımlardaki artışa paralel olarak uluslararası üretim de hızla artmıştır. Üretimin uluslararasılaşmasının en etkili göstergesi uluslararası üretimdir. Uluslararası üretim, gelişmiş ülke kökenli çokuluslu şirketlerin yabancı ülkelerdeki yavru firmalarının üretimi olarak tanımlanabilir. Tablo 5. 1 Birleşmiş Milletler yöntem

(12) Adam (1971).

(13) Bu ve sonraki rakamlar Yıldırım (1979), s. 83, Tablo 2'den alınmıştır.

ve katsayılarını uygulayarak yaptığımız uluslararası üretim tahminlerini vermektedir (14). Tablo 5. 1 ulaslararası üretimi ve dolayısıyla üretimin uluslararasılaşmasının 1970'li yıllarda ulaştığı boyutları yansıtmaktadır. 1960'ların sonunda toplam dünya ihracatının % 90'ını aşan uluslararası üretim, 1973'den sonra dünya ihracatından daha büyük değerlere ulaşmıştır. Aynı şekilde, uluslararası üretim 1960'lardan beri toplam gelişmiş ülkeler ihracatını aşmıştır. Öte yandan, Tablo 5. 1'de gösterilen altı gelişmiş ülkenin çokuluslu şirketlerinin yeryüzüne yayılmış yavru firmaları uluslararası üretimin sürekli olarak % 80'den fazlasını gerçekleştirmişlerdir. Sadece ABD kökenli şirketlerin yavru firmalarının uluslararası üretime katkıları % 50'nin üzerindedir. Bu göstergeler son 10-15 yılda üretimin hızla uluslararası nitelik kazandığına işaret etmektedir.

Tablo 5. 1 — Uluslararası Üretim (Milyar dolar)

Firma Kökeni	1967	1971	1973	1976
ABD	113.2	172.0	384.9	521.0
İngiltere	35.0	48.0	102.2	121.9
B. Almanya	6.0	14.6	45.2	75.6
Japonya	3.0	9.0	39.1	73.7
Fransa	12.0	19.1	33.4	45.2
İsviçre	10.0	13.5	42.2	70.6
Diğerleri	31.4	53.8	108.4	183.3
Toplam	210.6	330.0	755.4	1091.3
Dünya İhracatı	215.5	351.3	577.0	993.2
% oranı	97.7	93.9	130.2	109.8
Gelişmiş Ülke İhr.	150.1	252.2	408.2	643.0
% oranı	140.3	130.8	185.0	169.7

Kaynak : UN (1973), s. 159; UN (1978 b), s. 236'daki verilerden hesaplanmıştır. Hesap yöntemi için bkz. UN (1973), s 159 ve UN (1978 b), s. 39.

(14) Tahmin yöntemi U.N. (1973), s. 159 da verilmiştir. Buna göre dolaysız yatırım stoku ile uluslararası üretim arasında saptanan bağlantı katsayısı yıllık yatırım rakamlarına uygulanmaktadır. Katsayılar ise U.N. (1973), s. 159 ve U.N. (1978 b), s. 39 da verilmiştir.

Uluslararası yatırımların ve çokuluslu şirketlerin değişik yönlerini irdelemek, amacımızı aşmaktadır. Bazı noktaları vurgulamak konumuz açısından yeterli olacaktır. Öncelikle belirtilmesi gereken nokta gerek uluslararası yatırımların, gerek çokuluslu şirketler ve bunların yavru firmaları ve gerekse bu şirketler ağı çerçevesinde yapılan uluslararası üretimin çok büyük oranda gelişmiş ülkeler arasında gelişen olgular olduklarıdır. Azgelişmiş ülkeler, aynı sistem içinde olmakla birlikte, göreli olarak daha küçük bir role sahiptirler. ABD, İngiltere ve B. Almanya'nın dolaysız yatırımlarının % 75'i, Japonya'nın ise % 50'si gelişmiş ülkelerde yapılmıştır (15). İkinci olarak vurgulanması gereken nokta, uluslararası yatırımlar ve uluslararası üretimin gelişmiş ülkeler arasında dağılımında yoğunlaşma olduğudur. Yukarıda andığımız dört gelişmiş ülke söz konusu gelişmelerin büyük kısmını gerçekleştirmektedir (16). Nihayet, uluslararası yatırımların giderek artan ölçüde sanayi kesimine yöneldiği vurgulanmalıdır. 1970'li yıllarda çokuluslu şirketlerin toplam varlıklarının kabaca yarısı sanayi kesimindedir (17).

Yukarıda kısaca değinmekle yetindiğimiz gelişmeler özellikle 1960'lı yıllarda hızlanmış ve dünya ticareti ve sınai üretimi açısından çeşitli sonuçlar doğurmuştur. Ayrıntısına girmeden konumuz açısından önemli bazı sonuçları kısaca belirtmek yararlı olacaktır.

Her şeyden önce çokuluslu şirketlerin hızla yayılması ve uluslararası üretimin artmasının en önemli sonuçlarından birisi dünya ticareti açısından ortaya çıkmıştır. Bu gelişmelerle birlikte ülkeler arasında yapıldığı düşünülen ticaret, giderek artan oranda firma ağı içinde yapılmaya başlamış ve firma içi ticaret niteliği kazanmıştır. Örneğin 1974'de ABD ithalatının yaklaşık % 46'sı firma içi ticaret olarak tanımlanabilecek niteliktedir (18). Aynı şekilde,

(15) UN (1978 b), s. 40.
(16) UN (1978 b), s. 40.
(17) UN (1978b), s. 45.
(18) UN (1978 b), s. 43.

1970'de ABD'nin ihracatının % 50'si, 1975'de İsveç'in ihracatının % 29'u İngiltere'nin ihracatının % 30'u, 1974'de Kanada'nın ihracatının % 59'u çokuluslu şirketler ağı içinde gerçekleştirilmiştir (19).

İkinci olarak firma içi ticaret, salt ana firma yavru firma arasında değil, aynı zamanda yavru firmalar arasında da olmaktadır. Firma içi ticarete konu olan ürünler, yavru firmalardan elde edilen hammadde ve ara mallar olduğu gibi, nihai ürünler de olabilmektedir. ABD'de 100 firma arasında yapılan bir anketin sonuçlarına göre, firma içi ihracatta nihai ürünlerin oranı 1970'de % 53, 1975'de %59, firma içi ithalatta ise nihai ürünlerin oranı 1970'de % 65 ve 1975'de % 59'dur. Firma içi ithalatın yaklaşık % 25'i de ara mallardan oluşmaktadır (20).

Nihayet firma içi ticaretin yaygınlaşması çokuluslu şirketlerin üretimi uluslararası düzeyde yaymaları kadar, üretim teknolojisinin üretim sürecinde ve ürün niteliğinde meydana getirdiği değişmelerden de etkilenmiştir. Üretim ve montaj teknolojisindeki yenilikler üretim sürecinin parçalanmasına olanak sağlamıştır. Bundan yararlanan çokuluslu şirketler, çeşitli ülkelerdeki üretim faaliyetlerini etkin biçimde birbirine bağlamış, geleneksel olarak tek bir ulusal firma içinde bütünleşen üretim işlemi, sözünü ettiğimiz gelişmeler sonucu, çokuluslu şirketlerin uluslararası firma ağı içinde bütünleşir hale gelmiştir. Aynı süreç içinde, uluslararası ticarete konu olan ürünlerin niteliği de değişmiş ve ara mallar, montaj malzemesi ve montaj ürünleri uluslararası mal akımına artan oranda katılmaya başlamıştır.

Üretimin uluslararasılaşması sürecinde ortaya çıkan bu gelişmeler konumuz açısından önemlidir. Uluslararasılaşma süreci, kapitalizmin kendi gelişme dinamiği içinde, azgelişmiş ülkelerin iç dinamiklerinden bağımsız olarak ortaya çıkan bir olaydır. Bu süreç sonunda üretim yöreleri yer değiştirmekte, evrensel üretim stratejileri çerçevesinde endüstriler tamamen veya kısmen kaymaktadır. 1960'lı

(19) UN (1978b), s. 43.
(20) UN (1978b), s. 44.

yıllarda hızlanan azgelişmiş ülkelerden sınai ürün ihracatı, sözü edilen üretimin uluslararasılaşmasını dünya ekonomisinin en yoğun olarak yaşadığı döneme rastlamaktadır. Bu nedenle, sınai ürün ihracatının artışını, salt azgelişmiş ülkelerin kendi iç koşulları ve faktör donanımlarındaki değişmelere bağlamaktansa, olayın kökenini uluslararasılaşma sürecinde aramak daha doğru olacaktır.

Burada bir noktaya dikkati çekmek gereklidir. Uluslararasılaşma sürecinin, sınai üretimi uluslararası pazarlara yönlendirecek ve yerel üretimi de bu yöne çekecek biçimde azgelişmiş ülkelerde neden 1960'lı yıllarda yayıldığının ve neden az sayıda ülkeye sınırlı kaldığının açıklığa kavuşturulması zorunludur. Kanımızca, bu konuda üç temel neden olduğu söylenebilir. Birincisi, azgelişmiş ülkelerin dışında oluşan bir gelişmeyle ilgilidir. Üretim, ulaşım ve iletişim teknolojilerinde gerçekleştirilen çağdaş gelişmeler çokuluslu şirketlere, üretimi kısmen veya tamamen ucuz kaynaklara sahip yörelere kaydırarak, uygun maliyet koşullarıyla, uluslararası piyasalara yönelik üretim yapma olanağı sağlamıştır.

İkinci neden, sanayileşmiş ülkelerdeki gelişmelere dayanmaktadır. Gelişmiş ülkelerde savaş sonrası dönemde yaşanan ve göreli olarak uzun süren refah ve genişleme dönemi işçilerin örgütlenme düzeyinin ve ücretlerin yükselmesine yol açmıştır. Teknolojide sözünü ettiğimiz gelişmeler ve ulaşım maliyetlerinin düşürülmesi bu koşullar altında, ücretleri de içeren maliyet hesaplarının evrensel boyutlarda yapılmasına, işçi-işveren ilişkilerinin yatırım kararlarında önem kazanmasına ve üretimin bu açılardan istenen koşulları sağlayabilecek azgelişmiş ülkelere kaydırılmasına yol açmıştır.

Üçüncü neden ise azgelişmiş ülkelerdeki kalkınma stratejileri ve ticaret politikalarındaki yaklaşım değişiklikleriyle ilgilidir. Çokuluslu şirketlerin sınai üretim amacıyla azgelişmiş ükelere yatırım yapmaları sınai ihracat olayından daha eskidir. Söz konusu şirketler, ithal ikamesi stratejisini benimsemiş azgelişmiş ülkelere, koruma duvarlarını

aşmak amacıyla ve bütünüyle yerel pazara dönük montaj üretimi yapacak biçimde 1950'lerden beri yatırım yapmışlardır. Ancak, bu durumda çokuluslu şirketlerin amacı üretimi azgelişmiş ülkelere kaydırıp, uygun maliyet koşullarını değerlendirerek büyük ölçekli, dünya pazarlarına yönelik üretim yapmak değildir. Amaç, eskiden ihracat yoluyla elde tutulan yerel pazarı, koruma uygulaması sonrası elden kaçırmamaktır. Kaldı ki, yoğun olarak korunan bir ekonomide, uluslararası piyasalarda rekabet edebilecek şekilde üretim yapmak zaten çekici değildir. İthal ikamesi stratejisinin sorunlar yaratması ve darboğazların ortaya çıkması bazı azgelişmiş ülkelerde 1960'lı yıllarda yaklaşım değişikliğine neden olmuştur. Böylece bu ülkeler ihracata dayalı bir kalkınma stratejisi ve bunun gerektirdiği liberal bir ticaret ve yabancı sermaye politikası izlemeye başlamışlardır. Söz konusu strateji ve politikalar, çokuluslu şirketlerin maliyet avantajından yararlanarak uluslararası pazarlara yönelik üretim amacıyla sözü geçen azgelişmiş ülkelere yönelmelerini özendirici ve kolaylaştırıcı niteliktedir.

5. 2 — Endüstrilerin Yer Değiştirmesinde Teknolojik Gelişmenin Rolü

Bazı endüstri dallarının azgelişmiş ülkelere kaymasında sermayenin kendi gelişme dinamiği yanısıra, bazı alanlarda teknolojide sağlanan önemli gelişmelerin yarattığı olanaklar da önemli rol oynamışlardır. Üretim teknolojisinde gerçekleştirilen gelişmeler ürünün ve üretim sürecinin parçalara ayrılmasına olanak vermiştir. Ürün ve süreçler, faktör içeriklerine göre parçalara ayrılmış ve her bir parça adeta tek başına bir ürün ya da süreçmiş gibi, farklı üretim birimlerinde gerçekleştirilebilecek ölçüde geliştirilmiştir. Farklı üretim birimleri salt kısmi üretim yapacak şekilde düzenlenebilmekte ve böylece ürün ve/veya üretim süreci coğrafi mekanda dağıtılmaktadır (21). Daha önce ulusal

(21) Frobel - Heinrichs - Kreye (1978), s. 25.

düzeyde bir bütün olan üretim süreci, bu gelişme sonucunda parçalanıp, basitleştirilerek uluslararası düzeyde bütünleşecek şekilde organize edilmektedir (22).

Ürün veya sürecin emek yoğun olan parçaları veya aşamaları son derece basitleştirilmiş biçimde, uygun koşulları sağlayabilen azgelişmiş ülkelerde gerçekleştirilmekte ve nihai ürün uluslararası pazarlara yönlendirilmektedir. Üretim sürecinin ve ürünün azgelişmiş ülkelere kaydırılan parçasının mutlaka ara bir aşama, veya hammadde işlenmesi gibi bir ön aşama olması zorunlu değildir (23). Çoğu kez, parçaları nihai ürün şekline dönüştürecek montaj işlemi, ya da nihai ürüne son biçimini verecek temizleme, cila vs. gibi işlemler azgelişmiş ülkelerde gerçekleştirilmekte ve ürün, çokuluslu şirketlerin kendi yapıları içinde oluşturdukları ticaret ağı (firma içi ticaret) yoluyla uluslararası piyasalara yönlendirilmektedir.

Görüldüğü gibi, geleneksel beklentinin tersine, ürün veya sürecin azgelişmiş ülkelere kaydırılacak parçasının tüm üretim işlemi içindeki yeri, kaydırma açısından önemli değildir. Önemli olan maliyet düşürücü etkenlerdir. Azgelişmiş ülkelerde niteliksiz işgücü bol ve ucuzdur. İleride göreceğimiz gibi, gelişmiş ve azgelişmiş ülkeler arasında işçilik maliyetleri açısından önemli farklar vardır. Bu durumda, evrensel düzeyde ucuz kaynakların kullanılmasını amaçlayan uluslararası firmalar ürün veya sürecin, yoğun olarak niteliksiz işgücü kullanımına gerek gösteren parça ve aşamalarını azgelişmiş ülkelere kaydırmaktadırlar (24). Zaten üretim teknolojisinde gerçekleştirilen gelişmelerin önemi de buradadır. Uluslararası düzeyde dikey olarak bütünleşen üretim birimleri çerçevesinde, yoğun araştırma-geliştirme, beceri ve sermaye kullanımı gerektiren aşamaların üretim yeri gelişmiş ülkelerde kalmakta, basitleştirilmiş ve yoğun olarak niteliksiz işgücü kullanımı gerektiren aşamalar bu olanağı sağlayabilen azgelişmiş ülkelere kay-

(22) Kreye (1977), s. 49.
(23) Sharpston (1976 a), s. 113.
(24) Adam (1971); Adam (1972); Helleiner (1973); Helleiner (1975).

dırılmaktadır (25). Böylece, bir çok ülkenin işgücü evrensel düzeyde bütünleşmiş bir üretim yapısı içinde bir araya gelip üretim yapmaktadır (26).

Üretim teknolojisinde gerçekleştirilen gelişmeler kuşkusuz otonom bir gelişme biçiminde ortaya çıkmamıştır. Gelişmiş ülkelerde, ulusal düzeyde bütünleşmiş üretim birimleri içinde, üretim sürecinin parçalandığı, yan sanayilerin oluştuğu ve montaj işlemlerinin sınai üretimde önemli yer aldığı bilinmektedir. Bu tür işlemlerin uluslararası düzeye kayması da 1950'lerde Avrupa'ya gelen ABD sermayesi tarafından gerçekleştirilmiştir (27). Ancak üretim sürecinin faktör içeriğine göre parçalanması ve azgelişmiş ülkelerin işgücü yapısına uyacak parçaların tasarlanması yeni sayılması gereken bir olgudur. Bunda da öncülüğü çokuluslu şirketler yapmışlar ve 1960'ların başından itibaren söz konusu gelişmelerde etkin rol oynamışlardır (28).

Üretim teknolojisinde sağlanan gelişmelerin çokuluslu şirketlere tanıdığı olanaklar sonucu ürün ve süreçlerin kayması, konumuz olan azgelişmiş ülkelerden sınai ürün ihracatı ile çok yakından ilgilidir. Hem sınai ürün ihracatında önde gelen azgelişmiş ülkeler, hem azgelişmiş ülkelerin ihraç ettiği sınai ürünler ve hem de bu ürünlerin yöneldiği pazarlar açısından olaya baktığımızda, söz konusu ilişki açıkça gözlenmektedir. Çoğu kez kaçan (runaway) ve/veya serbest dolaşan (footloose) sanayiler olarak nitelenen ve yukarıda değindiğimiz çerçevede, kısmen veya tamamen, azgelişmiş ülkelere kaydırılan üretim dalları oldukça geniş kapsamlı olup, geleneksel tekstil ve deri ürünleri gibi dalların yanısıra, özellikle elektrikli makinalar ve elektronik ürünleri başta olmak üzere, oyuncak, optik araçlar, metal ürünleri, giyim, ayakkabı gibi bir çok ürün gruplarını da kapsamaktadır (29). Çalışmamızın birinci bölümünden ha-

(25) Morrison (1976 c); Helleiner (1973).
(26) Hymer (1973).
(27) Hymer (1973), s. 588.
(28) Turner (1973), s. 163 - 165.
(29) Helleiner (1975), s. 180; Morrison (1976 c), s. 329; Kreye (1978), s. 49 - 50.

tırlacağı gibi, söz konusu üretim dalları, azgelişmiş ülkelerin hızla artan sınai ürün ihracatının çok büyük bir kısmını oluşturmakta, geleneksel sayılabilecek üretim dalları dışında kalan üretim alanları ise sözü edilen ihracatta en dinamik ürünler olarak nitelenmektedir. (Bölüm I, Kısım 2. 4) Aynı zamanda, azgelişmiş ülkelere kayan bu endüstri dalları, başarılı sınai ihracatçı olarak tanımlanan Hong Kong, Singapur, G. Kore, Taiwan, Brezilya ve Meksika gibi ülkelerin sınai ürün ihracatları içinde önemli ve hızla yükselen paya sahiptirler (Bölüm I, Kısım 2. 3). Öte yandan, endüstrilerin azgelişmiş ülkelere kaydırılması sürecinde ortaya çıkan serbest ihracat bölgeleri ve uluslararası fason üretim gibi iki yeni oluşumda söz konusu ürün ve süreçlerin yoğun olarak yer aldığı ve adı geçen ülkelerde geniş kullanım alanları bulmuş olan gelişmelerdir.

Çizdiğimiz çerçeve içinde, üretimin uluslararasılaşması ile azgelişmiş ülkelerin sınai ürün ihracatı arasında kabul edilmesi gereken bir ilişki olduğu açıktır. Üretim teknolojisinde gerçekleştirilen gelişmeler sonucu bu ilişki net bir görünüm kazanmıştır. Ancak, salt üretim teknolojisinin sağladığı yeni olanaklarla üretimi maliyet avantajı sağlayacak yörelere kaydırmak olanaksızdır. Bilindiği gibi, uluslararası ticarette ulaşım masrafları maliyetler içinde önemli yer tutmakda ve üretim yerinin belirlenmesinde rol oynamaktadır. Bu nedenle, üretim teknolojisi ürün ve süreçlerin parçalanarak işgücünün ucuz olduğu yörelere kaydırılmasına olanak verse de ulaşıma ilişkin sorunların çözümlenmemesi halinde endüstrilerin yer değiştirmesi olayının ve firma içi ticaretin günümüzdeki boyutlarına ulaşması mümkün değildir. Üretim teknolojisi ürünlerin parçalara ayrılıp değişik yörelerde üretilerek yeniden tek bir üretim biriminde monte edilmesini sağlamıştır. Bu yeni olanak, eskisine kıyasla çok daha büyük hacimde ürün, parça, makina vs.'nin evrensel düzeyde yer değiştirmesini zorunlu kılan ve önemli ölçüde ulaşım hizmeti gerektiren bir gelişmedir. Gerek ulaşım tekniği, gerek taşıma kapasitesi ve gerekse ulaşım maliyeti, endüstrilerin kayması olayının sağ-

ladığı maliyet üstünlüğünü sürdürecek etkinlik, hız ve ucuzluk da sağlanamadığı takdirde, üretim teknolojisinin gelişmesinin yarattığı olanağı evrensel boyutta kullanmak olanaksızdır. Ulaşım teknolojisi, söz konusu gerekinmeleri karşılayacak biçimde değişmiştir.

Ulaşım teknolojisindeki değişim kutu taşımacılığı (containerization) ve hava taşımacılığının hızla geliştirilmesiyle gerçekleştirilmiştir. Tropik bölgelerin uluslararası ticarete açılmasında buharlı ve soğutma aygıtlı gemilerin oynadığı rolü, günümüzde, endüstrilerin azgelişmiş ülkelere kayması ve bu ülkelerden sınai ürün ihracatında hava taşımacılığı ve kutu taşımacılığı oynamaktadır (30).

Hava taşımacılığı değer/ağırlık oranı yüksek ürünlerin ulaşımında etkin olmaktadır. Azgelişmiş ülkelere kayan endüstrilerde, üretimin niteliği nedeniyle, daha çok değeri yüksek ağırlık ve hacmi sınırlı montaj ürünleri üretilmektedir (31).

Endüstrilerin azgelişmiş ülkelere kaydırılmasında ulaşımdaki gelişmelerin en önemli katkısı, ulaşım maliyetinin işçilik maliyetinde ortaya çıkan avantajı sürdürecek ölçüde düşürülmesidir. Örneğin, Avrupa pazarı için elektronik parça üretiminin Avrupa'da yapılması yerine, gerekli malzemenin Avrupa'dan gelmesi koşuluyla Uzak Doğu'da yapılması halinde her 1000 parça için fazladan 30 dolar ulaşım masrafı yapılmakta, buna karşılık işçilik 482 dolar daha ucuza mal olmakta, sonuçta 1000 parçanın Avrupa'da fabrika fiyatı 1164 dolar iken Uzak Doğu'da fabrika fiyatı 713 dolar olmaktadır (32). Aynı şekilde, elektronik parçalarının işlenmek üzere ABD'den Taiwan'a getirilip, nihai üründe kullanılmak üzere tekrar ABD'ye taşınmasında ortaya çıkan maliyet, üretim işleminin tamamının ABD'de yapılması halinde katlanılacak maliyetten çok daha düşük düzeydedir (33). Görüldüğü gibi ulaşım maliyeti genellikle

(30) Turner (1973), s. 185.
(31) Morrison (1976 c), s. 330; Sharpston (1976 b), s. 334.
(32) UNCTAD (1975), s. 40.
(33) Turner (1973), s. 186.

düşüktür ve azgelişmiş ülkelerde düşük olan ücretlerin sağladığı maliyet üstünlüğü, çoğu kez iki yönlü olmak zorunda olan taşımaya rağmen, süregelmektedir.

5. 3 — Ücretler, Çalışma Koşulları ve Endüstrilerin Azgelişmiş Ülkelere Kayması

Üretimin uluslararasılaşma sürecinin azgelişmiş ülkelere yayılması ve çokuluslu şirketlerin uluslararası pazarlara yönelik sınai üretim amacıyla bu ülkelere yerleşmelerinde temel etkenlerden en önemlisi azgelişmiş ülkelerde ücretlerin düşüklüğüdür.

Azgelişmiş ülkelerde ücretlerin göreli olarak düşük olmasının nedenleri çeşitlidir ve bunların ayrıntılı olarak incelenmesi konumuzun dışında kalmaktadır. Konumuz açısından önemli olan azgelişmiş ülkelerde ücretlerin mutlak değerinin düşük olmasından çok, gelişmiş ülkelerde benzer işlere ödenen ücretlere göre düşük olmasıdır. Endüstrilerin azgelişmiş ülkelere kaymasının nedeni bu göreli farklılıktır. Bu fark ise azgelişmiş ülkelerde ücret oluşumuna bağlı olduğu kadar gelişmiş ülkelerde ücretlerin gelişimine de bağlıdır. Bir çok nedenle gelişmiş ülkelerde ücretlerin azgelişmiş ülkelerdeki ücretlere kıyasla daha hızlı artmış olması, aradaki farkın giderek büyümesine yol açmış ve işgücünü yoğun olarak kullanan ürün ve süreçlerin azgelişmiş ülkelerdeki yeni üretim bölgelerine kaydırılması sonucunu doğurmuştur (34). Öte yandan, azgelişmiş ülkeler arasındaki ücret düzeyi farklılıkları da endüstrilerin kaymasında üretim yerinin yeniden seçiminde etkili olmaktadır (35). Örneğin, kayan endüstrilerin yöneldiği ilk ülkelerden birisi olan Singapur'da ücretlerin zaman içinde göreli olarak daha hızlı artması, ücret maliyeti avantajının yitirilmesine ve ülkeye gelen ihracat endüstrilerinin yeni

(34) Turner (1973), s. 176.

(35) Helleiner (1975), s. 60 - 62.

yörelere kaymasına neden olmuştur (36).

Benzer işler için azgelişmiş ve gelişmiş ülkelerde ödenen ücretler arasındaki farka ilişkin bilgiler sınırlıdır. Çeşitli kaynaklardaki dağınık bilgiler söz konusu farkın çok büyük olduğuna işaret etmektedir. Tablo 5. 2 azgelişmiş ülkelerle ABD arasında çeşitli üretim dallarındaki ortalama saat ücreti farklılıklarına ilişkin ayrıntılı bilgi vermektedir. ABD ile bazı azgelişmiş ülkelerde benzer işlerde ödenen ortalama saat ücretleri arasındaki farklılık çarpıcı bir şekilde ortadadır. Özel durumu olan Meksika dışında diğer ülkelerle ABD arasındaki fark en yüksek elektronik sanayii ürünlerinde, en düşük fark da giyim eşyaları sanayiindedir. Diğer bir ilginç nokta azgelişmiş ülkelerin arasındaki farklılıklardır. Genel olarak, Doğu Asya ülkelerinde ortalama saat ücretlerinin göreli olarak daha düşük olduğu söylenebilir.

1970'lerin başı için incelediğimiz verilerin işaret ettiği ücret farklılıklarının sonraki yıllarda da devam ettiğini söyleyebiliriz. Örneğin, 1970'lerin ikinci yarısında Güney Kore'de bir montaj işçisinin aylık kazancı 29 dolar civarındadır ve ortalama ücret Japonya'daki ortalama ücretin 1/5'i ABD'dekinin de 1/16'sı kadardır (37). 1976 yılında Filipinler'de nitelikli işçilerin günlük ücreti 1.77-2.22, niteliksiz işçilerin 1.20, dolar; Hindistan'da niteliksiz işçinin aylık kazancı 25, nitelikli işçinin 50 dolar, Hong Kong'da giyim sanayiinde çalışan bir işçinin günlük kazancı 3.15, elektronik sanayiinde çalışanınki de 2.36 dolar; G. Kore'de elektronik sanayiinde çalışan yarı nitelikli bir işçinin günlük kazancı 1.50 dolardır (38). 1974-1975 yıllarında Hindistan, Endonezya, G. Kore, Filipinler, Taiwan, Brezilya, Haiti, Honduras ve Kolombiya'da yer değiştiren endüstrilerde yoğun olarak istihdam edilen niteliksiz ve yarı nitelikli işçilerin

(36) Cohen (1975), s. 117.

(37) Sunoo (1978), s. 335.

(38) Kreye (1977), s. 72-73.

saat başına ücretlerinin 25 centin altında olduğu saptanmıştır (39).

Tablo 5. 2 — ABD ve Azgelişmiş Ülkelerde Benzer İşlerde Saat Ücreti, 1970 (Ortalama saat Ücretleri (x) dolar).

Elektronik Ürünleri	ABD dışında Saat Ücreti	ABD'de Saat Ücreti	ABD ücretinin ABD Dışı Ücr. Oranı
Hong - Kong	0.27	3.13	11.8
Meksika	0.53	2.31	4.4
Taiwan	0.14	2.56	18.2
Ofis Makinaları			
Hong - Kong	0.30	2.92	9.7
Meksika	0.48	2.97	6.2
G. Kore	0.28	2.78	10.1
Singapur	0.29	3.36	11.6
Taiwan	0.38	3.67	9.8
Yarı İletkenler			
Hong - Kong	0.28	2.84	10.3
Jamaica	0.30	2.23	7.4
Meksika	0.61	2.56	4.2
G. Kore	0.33	3.32	10.2
Singapur	0.29	3.36	11.6
Giyim Eşyası			
Kosta Rika	0.34	2.28	6.7
Honduras	0.45	2.27	5.0
Meksika	0.53	2.29	4.3
Trinidad	0.40	2.49	6.3

(x) Yan ödemeler de dahil ortalama saat ücretleri.

Kaynak : Helleiner (1975), s. 62.

Azgelişmiş ülkelerle gelişmiş ülkeler arasında işçilik maliyetleri açısından önemli farklılıklar olduğu mevcut verilerden anlaşılmaktadır. Ancak, verimlilik farklarını da gözönüne almadan tek başına ücret farklılıklarının endüstrilerin yer değiştirmesini sağladığını söylemek güçtür. Azgelişmiş ülkelerde verimlilik düzeyi ücret düşüklüğünün

(39) Kreye (1977), s. 72.

sağladığı maliyet avantajını ortadan kaldıracak kadar düşükse, endüstrilerin ucuz kaynakları (işgücünü) değerlendirmek üzere bu ülkelere yöneldiğini öne sürmek tutarsız olur. Gelişmiş ve azgelişmiş ülkelerde yer değiştiren endüstrilerdeki verimlilik farklarını kapsamlı ve sistematik olarak araştıran bir kaynak elimizde yoktur. Ancak, dağınık olarak elimize geçen veriler, söz konusu verimlilik farkının düşük olduğuna ve ülkeler arasındaki ücret farklılıklarını kapamaya yeterli olmadığına işaret etmektedir.

Azgelişmiş ülkelere kaydırılan endüstrilerde en düşük verimlilik düzeyi gelişmiş ülkelerdekinin % 60'ı kadardır. Bazı durumlarda azgelişmiş ülkelerdeki verimlilik gelişmiş ülkelerdeki verimliliği de aşmaktadır (40) Meksika Sınır Bölgesi Sanayileşme Proğramı çerçevesinde kurulan endüstrilerde verimlilik gelişmiş ülkelerdeki verimlilik düzeyinin % 80-140'ı arasındadır (41). Azgelişmiş ülkelerde elektronik sanayiinde sağlanan verimlilik ortalama olarak gelişmiş ülkelerdekinin % 92'si kadar olmakla birlikte Meksika ve Kore'de sağlanan verimlilik ABD'dekinin % 10 ve % 30 oranında üzerindedir (42). Meksika, Karayipler ve Malezya'da tekstil üretiminde verimlilik, ABD ve Japonya'daki verimlilik düzeyine eşittir (43). Verimlilik farklarına ilişkin bu bilgiler azgelişmiş ülkelerde ihracata yönelik yeni sanayi dallarında verimlilik düzeyinin gelişmiş ülkelere kıyasla, aradaki ücret farkını kapayacak kadar düşük olmadığını göstermektedir. Kaldı ki, endüstrilerin kaydığı azgelişmiş ülkelerdeki çalışma koşulları ve çalışma süresi gibi unsurlar da verimlilikten doğacak kaybı önleyecek düzeydedir. Gelişmiş ülkelerde ortalama haftalık çalışma süresi 40-44 saat iken, azgelişmiş ülkelerde bu 48 saattır. Ayrıca fazla mesai, sınırlı izin vs. gibi nedenlerle yıllık çalışma süresi, gelişmiş ülkelerdekine göre, daha da uzamaktadır (44). Dolayısıyla, genellikle zaman birimi başına üre-

(40) Sharpston (1976 b), s. 334.
(41) Sharpston (1976 a), s. 111-112.
(42) Kreye (1977), s. 78-79; Sharpston (1976 a), s. 112.
(43) Kreye (1977), s. 77.
(44) Kreye (1977), s. 75-76.

tim (ürün/saat) şeklinde yapılan hesaplamalarda azgelişmiş ülkeler aleyhine görünen verimlilik farkı yıllık bazda (ürün/adam-yıl) yapıldığında ortadan kalkmaktadır. Bu durumda, evrensel düzeyde ucuz kaynakları kullanmak amacıyla yer değiştiren endüstrilerde düşük işçilik maliyetinin tüm avantajlarının değerlendirildiği söylenebilir.

Verimlilik ve ücretlere ilişkin veriler endüstrilerin azgelişmiş ülkelere kayması ve uluslararası pazarlara yönelik üretimin başlamasında, gelişmiş ülkelere kıyasla bu ülkelerin sahip oldukları ücret avantajının çok önemli olduğunu göstermektedir. Ancak, bu noktada cevaplanması gereken iki soru vardır. Azgelişmiş ülkelerde ücretler gelişmiş ülkelere kıyasla öteden beri düşüktür. Dolayısıyla, çok uzun süredir söz konusu olan bu olgunun, neden 1960'larda endüstrilerin kaymasına neden olduğu ve ücret farklılığının sağladığı avantajın uluslararası üretime yönelik olarak neden bu tarihten sonra değerlendirildiği saptanmalıdır. İkinci soru ise kayan endüstrilerin yöneldiği ülke dağılımıyla ilgilidir. Çalışmamızın birinci bölümünde gördüğümüz gibi, uluslararası piyasalara yönelik sınai üretim ve sınai ürün ihracatı azgelişmiş ülkeler arasında yaygınlık göstermemekte, az sayıda ülkeyle sınırlı bir gelişme izlenimi vermektedir. Oysa, gelişmiş ülkelere kıyasla hemen tüm azgelişmiş ülkelerde ücret düzeyi daha düşüktür. Diğer bir deyişle, tüm azgelişmiş ülkeler endüstrileri kendilerine çekecek ücret avantajına sahiptirler. Bu durumda endüstrilerin, uluslararası pazarlara yönelik üretim amacıyla neden sınırlı sayıda ülkeye kaydığı sorusu cevaplanmalıdır.

Birinci sorunun cevabı kısmen verilmiştir. Gerek üretimin uluslararasılaşmasının kendi dinamiği içinde hızlanma zorunluğu, gerekse teknolojide sağlanan gelişmeler, uluslararası pazarlara yönelik sınai üretimi 1960'larda azgelişmiş ülkelerde gerçekleştirilebilecek hale getirmiştir. Öte yandan gelişmiş ülkelerde hızla yükselen ücretler, çalışma hayatında ortaya çıkan iş uyuşmazlıklarının artması, genişleyen işçi hakları gibi gelişmeler, işveren açısından, üretimi bu tür gelişmelerin söz konusu olmadığı ülkelere kaydır-

mayı çekici hale getirmiştir. Nihayet, bazı azgelişmiş ülkelerde gözlenen yaklaşım değişikliği ve daha liberal düzenlemelere yönelinmesi de endüstrilerin azgelişmiş ülkelere kaymasının yoğun olarak 1960'larda ortaya çıkmasının temel nedenlerindendir.

İkinci sorunun cevabı da kısmen birinci sorunun içinde verilmektedir. Ücret avantajının tüm azgelişmiş ülkelerce sağlanabileceği bir durumda, ihracatçı endüstrilerin sınırlı sayıda ülkede yoğunlaşmasının nedeni, azgelişmiş ülkelerin sağlayabilecekleri diğer bazı avantajlarla ilgilidir. Meksika örneğinde olduğu gibi, göreli ücret avantajı yanısıra, büyük pazarlara (ABD) yakınlık önemli bir ek avantaj olarak düşünülebilir. Brezilya örneğinde olduğu gibi, önemli bir bölgesel bütünleşme (LAFTA) içinde yer alıp kendisine gelecek yabancı sermayeye bu bütünleşmiş pazarların sağlayacağı olanakları sunmak da bir ek avantajdır (45). Tarihsel olarak uluslararası ticarette antrepo işlevi görmüş Doğu Asya'nın kent 'devlet'leri olarak tanımlanan Hong Kong ve Singapur'un sağladığı göreli olarak yüksek verimlilik, hazır alt yapı olanakları ve kurulmuş ticaret bağlantıları da önemli ek avantajlardır (46).

Görüldüğü gibi, sınai ihracatta adı geçen azgelişmiş ülkelerin birçoğu genel olarak düşük ücretlerin sağladığı avantaj yanısıra bazı ek avantajlara da sahiptir. Ancak, söz konusu azgelişmiş ülkelerin yanısıra bir çok azgelişmiş ülke de coğrafi yakınlık, büyük pazarlar, elverişli altyapı gibi olanakları kolaylıkla sağlayabilecek durumdadır. Fakat sınai ihracatta başarılı olan ülkeler, düşük ücretlerin yanısıra, özel olmaktan çok genellik gösteren üç önemli olanak daha sağlamaktadır. Bunlar, kararlı politik ortam, uyuşmazlıklardan arındırılmış çalışma hayatı ile liberal ve dışa açık kalkınma politikası uygulamalarıdır.

Uluslararası düzeyde yayılan sermayenin yeni üretim alanlarını seçerken önem verdiği noktalardan biri de gi-

(45) Tyler (1976), s. 144-151.

(46) Knall (1974), s. 273; Donges (1974), s. 341; Economist (1979 b), s. 26.

deceği ülkede ekonomik ve politik dengenin sağlanmış olmasıdır (47). Ekonomik dengenin önemi yatırımın getirisinin garanti edilmesindedir. Politik denge ise, uluslararası şirketlerin azgelişmiş ülkelerde sahip oldukları varlıklarının korunması, el koyma ve ulusallaştırma eğilimlerine karşı garanti sağlanması açısından önemsenmektedir (48). Aynı şekilde, politik denge uluslararası yatırımlar için gerekli görülen koşulların ve ekonomi politikalarının oluşturulup, uzunca bir zaman diliminde uygulanmasının sağlanması açısından da zorunlu görülmektedir.

Sınai ürün ihracatçısı azgelişmiş ülkelerde genellikle otoriter rejimler uzun yıllar varlıklarını sürdürmüşlerdir. Bu tür rejimlerin varlığı aynı zamanda kesintisiz ve uyuşmazlıklardan arındırılmış bir çalışma hayatının sağlanması için de zorunludur. Uluslararası yatırımların ve ihracata yönelik sanayilerin azgelişmiş ülkeler arasındaki dağılımının belirlenmesinde işçi sınıfının uysallığını (docility) sağlayacak siyasal rejimin varlığı en az düşük ücret kadar etkili olmaktadır (49).

Yukarıda çizmeye çalıştığımız çerçeve içinde ihracata yönelik endüstrilerin neden sınırlı sayıda ve siyasal yönetim açısından belirli özellikler gösteren Latin Amerika ve Doğu Asya ülkelerine yöneldikleri daha iyi anlaşılmaktadır. Bu ülkelerde siyasal rejimin baskıcı nitelikleri dünya basınında geniş olarak belgelenmiştir. İşçi haklarının baskı altında tutulmasına ilişkin düzenlemeleri ise özel olarak belgelemek mümkündür. Sendikalaşma Bahreyn ve Endonezya'da yasaklanmış, Hong Kong, Malezya ve Filipinler'de önemli ölçüde sınırlanmış, Brezilya'da ise sendikalaşma ve grev hakkı baskı altına alınmıştır (50). Singapur'da, çokuluslu şirketlere belirli zaman süresince grevsiz çalışma ha-

---

(47) Adam (1971), s. 363; Helleiner (1975), s. 61; Sunoo (1978), s. 328.

(48) Nayyar (1978), s. 77.

(49) Bu konuda ayrıntılı bilgi için bkz. Adam (1971); Moxon (1974); Helleiner (1975).

(50) Kreye (1977), s. 86.

yatı garanti edilmektedir (51). Taiwan'da, düşük ücretlerin sağladığı uluslararası rekabet gücünü sürdürmek amacıyla, sendikalar fiilen etkisiz, yapay kuruluşlar olarak örgütlenmiştir (52). Güney Kore'de toplu sözleşme ve grev yasaklanmış, yabancı şirketlerle iş uyuşmazlığı özel bir yasayla olanaksız hale getirilerek bu tür anlaşmazlıklarda hükümete doğrudan müdahale hakkı tanınmıştır (53).

Öyle görünmektedir ki uluslararasılaşma süreci içinde endüstrilerin yöneleceği azgelişmiş ülkelerin belirlenmesinde ücret farklılığı önemli bir etkendir. Ancak bu sürecin devam etmesi ve sonuçta önemli ölçüde sınai ihracata ulaşılması için söz konusu farklılığın sürdürülmesi de zorunludur. Bu zorunluluk ihracata yönelik gelişmeyi benimsemiş ülkeler açısından kaçınılmaz olarak demokratik yaşamın ötesine geçen baskıcı önlemleri gerektirecektir. Kuşkusuz bu sonuç, son yıllarda üzerinde çok söz edilen sınai ürün ihracatına dayalı gelişme modelinin en büyük toplumsal maliyetidir. Kaldı ki, baskıcı önlemlerin kaçınılmazlığı, sözünü ettiğimiz modelin bazı ülkelerde uygulanabilirliğini de etkileyici niteliktedir. Demokratik kurumları yerleşmiş ülkelerde böyle bir modelin başarı şansı, baskıcı siyasal rejimlerin ve çalışma hayatının özgürce düzenlenmesini önleyici önlemlerin yaşama şansına bağlı olarak belirlenecektir.

Çalışmamızın bu kısmında üretimin uluslararasılaşması sürecinde yer değiştiren endüstrilerin azgelişmiş ülkelere yönelmesinde etkili olan faktörleri inceledik. Genel ve özel faktörler azgelişmiş ülkelere kayacak endüstrilerin niteliğini etkilediği gibi, bazı yeni düzenlemelerin de ortaya çıkmasına yol açmıştır. Ürün ve süreçlerin parçalanmasına olanak veren teknolojik gelişme, aynı zamanda uluslararası fason üretimin (international subcontracting) hızla azgelişmiş ülkelere yayılmasına ve bu tür üretimin sınai ürün ihracatında önemli bir yer almasına yol açmıştır. Öte yan-

(51) Nayyar (1978), s. 77.
(52) Min-Ho (1980), s. 326.
(53) The Times (1978), s. 1, Economist (1979 a), s. 22.

dan, azgelişmiş ülkelerde uluslararası pazarlara yönelik sınai üretim altyapı, işgücü, çalışma hayatının düzenlenmesi gibi koşullar gerektirdiği için bu koşulların tam olarak sağlanabileceği özel üretim bölgeleri (export processing zones) oluşturulması hız kazanmıştır. Bu oluşumların endüstrilerin azgelişmiş ülkelere kayması ve sınai ihracatın hızla artmasıyla içiçe oldukları açıktır. Söz konusu özel kurumsal oluşumlar çalışmamızın bundan sonraki kısmının konusudur.

KISIM 6 — YENİ KURUMSAL OLUŞUMLAR VE AZGELİŞMİŞ ÜLKELERİN SINAİ İHRACATI

Üretimin uluslararasılaşması sürecinde çokuluslu şirketlerin oluşturduğu evrensel kaynak kullanımı stratejisi bir yandan firma içi ticareti hızla arttırırken, bir yandan da parça, ara girdi montaj ürünü gibi malların uluslararası ticarette daha çok yer alması sonucunu doğurmuştur. Üretim teknolojisinde sağlanan yenilikler, ürün ve süreçlerin parçalanmasına olanak vermiştir. Böylece hem tek bir ürünün değişik parçalarının coğrafi mekana dağılmış üretim birimlerinde üretilmesi hem de üretim sürecinin farklı aşamalarının ülkeler arasında dağıtılması sağlanmıştır.

Bazı azgelişmiş ülkelerde ücretlerin göreli olarak düşük olması ve uygulanan özel önlemler endüstrilerin yer değiştirme süreci içinde genellikle emek yoğun ürün ve süreçlerin bu ülkelere kaymasında etkili olmuştur. Endüstrilerin azgelişmiş ülkelere yönelmesi süreci içinde ortaya çıkan yeni oluşumlar bu olguyu pekiştirici, düzenleyici ve kolaylaştırıcı rol oynamıştır. Bu oluşumlardan birisi gelişmiş ülkelerdeki firmaların azgelişmiş ülkelerdeki uygun koşullardan yararlanmak amacıyla bu ülkelerdeki yerli veya yabancı firmalara fason niteliğinde, ısmarlama üretim yaptırmalarıdır. Uluslararası pazarlara yönelik büyük ölçekli üretimin gerektirdiği özel koşulların kolaylıkla sağlanması amacıyla, azgelişmiş ülkelerde bu tür üretim işlemlerinin bir araya getirildiği özel bölgeler oluşturulmuştur. İhracat için üretim bölgeleri (export processing zones) ya da serbest üretim bölgeleri (free production zones) olarak bilinen bu bölge-

lerde yapılan üretim bir çok azgelişmiş ülkede sınai ihracatın temelini oluşturmuştur.

6. 1 — Uluslararası Fason Üretim ve Sınai Ürün İhracatı

Uluslararası fason üretimde yer alan taraflar, ürünler ve süreçler ile üretim anlaşmalarının biçimi, süresi ve tarafların birbirleriyle olan ilişkileri çeşitlilik gösterdiği için uluslararası fason üretimi tüm yönlerini içerecek tek bir tanıma sığdırmak güçtür. Söz konusu ilişkilerin karmaşıklığına rağmen uluslararası fason üretimin bazı genel nitelikleri saptanabilir. Uluslararası fason üretim genellikle gelişmiş ülke firmalarının, tekrar kendi pazarlarında satışa arz etmek üzere, azgelişmiş ülkelerde yaptırdıkları üretimi tanımlamaktadır (1). Fason üretimi ısmarlayan gelişmiş ülke firmaları pazarlama reklam vs. gibi işlemleri de yapmakta, üretici olan azgelişmiş ülke firması işin bu yönüyle ilgilenmemektedir. Kural olarak birbirinden bağımsız birimler arasında da gerçekleştirilebilecek olan uluslararası fason üretim, genellikle çokuluslu şirketlerin kendi firma ağları çerçevesinde ana firmayla azgelişmiş ülkelerdeki yavru firma arasında olmaktadır. Her türlü ürün ve üretim süreci aşaması uluslararası fason üretime konu olabileceği halde, uygulamada genellikle parça üretimi ve montaj işlemleri ile üretim sürecinin işgücü yoğun aşamalarının fason olarak yaptırıldıkları görülmektedir.

Uluslararası fason üretim kanal yla azgelişmiş ülkelerin sınai ürün ihracatı özellikle 1960'ların ikinci yarısında hızla artmıştır. Geçtiğimiz kısımda bu gelişmeyi de açıklayacak nitelikte bir çok nedeni inceledik. Azgelişmiş ülkelerde uluslararası fason üretimin hızla genişlemesinin ter nedeni, kuşkusuz, bu ülkelerde ücretlerin göreli olarak düşük olmasıdır. Ancak bu arada azgelişmiş ülkelerde dışa açık ticaret politikalarının izlenmesi ile ithal edilen ürün-

(1) Bu konuda çeşitli tanımlar için bkz. Helleiner (1973), Hone (1974), Finger (1975); Sharpston (1976 a).

lerin işlenerek yeniden ihracatına olanak sağlayan yasal düzenlemelerin gerçekleştirilmesi uluslararası fason üretimin hızla artmasında etkili olmuştur (2). Bu bakımdan azgelişmiş ülkeler açısından uluslararası fason üretimin arzını özendirecek koşulların 1960'lı yıllarda sağlandığı söylenebilir.

Aynı dönemde uluslararası fason üretimde talebin artmasını sağlayacak koşullar da vardır. Çokuluslu şirketlerin, evrensel kaynak kullanma stratejileri içinde, sınai üretim ve ihracat amacıyla azgelişmiş ülkelere yönelme eğilimleri olumlu talep koşullarının yaratılmasında etkili olmuştur. Ancak, uluslararası fason üretim talebini etkileyen temel etken gelişmiş ülkelerin, ihraç edilen parçaların yurt dışında işlendikten sonra yeniden ithal edilmesini olanaklı kılan ve büyük ölçüde özendiren gümrük düzenlemeleri yapmış olmalarıdır. Gelişmiş ülkelerde fason üretim hızla artmıştır. Uluslararası fason üretimi özendirecek diğer koşulların uzun süredir varlığına rağmen, bu tür üretimin 1960'ların ikinci yarısında hızla genişlemesi, gelişmiş ülkelerin yurt dışında fason üretimi özendiren yeni gümrük düzenlemelerinin çok etkili olduğunu göstermektedir.

Gelişmiş ülkelerin uluslararası fason üretimi özendirici önlemler alması 1965 yılında ABD'nin girişimiyle başlamış ve hızla Avrupa ülkelerine, Japonya'ya ve Kanada'ya yayılmıştır (3). Genel olarak «yurt dışı montaj üretimi ayrıcalıkları» (offshore assembly provisions) olarak bilinen bu önlemler, parça ve girdiler kendilerinden gitmek kaydıyla, sınai ürünlerin gelişmiş ülkelere salt yurt dışındaki katma değer üzerinden gümrüklenerek ithal edilmesine olanak vermektedir (4).

Azgelişmiş ülkelerin sınai üretim ve ihracat istatistiklerinde uluslararası fason üretime ilişkin bilgi yoktur. Bundan dolayı bu tür üretim ve ihracatın azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatına katkısını dolaysız olarak saptamak olanak-

(2) Morrison (1976 c), s. 329.
(3) Morrison (1976 c), s. 329.
(4) Helleiner (1979), s. 400; Finger (1975), s. 365.

sız olup, dağınık kaynaklardan bazı ipuçları elde edilmeye çalışılmıştır. Sınai ürün ihracatında başarılı azgelişmiş ülkelerin hemen tümünde ihracat gelirlerine paralel bir hızla ithalatın artması sınai ihracatın önemli ithalat gereksinmesi yarattığı ve bu arada işleme ve montaj işlemlerinin yoğun olabileceği izlenimini vermektedir (5). Uluslararası fason üretimin, azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatında önemli olduğuna işaret eden diğer bir dolaylı gösterge, bu konuda başarılı olan ülkelerde en hızlı artış gösteren tekstil, giyim ve özellikle elektrikli makina ve elektronik dallarının, uluslararası fason üretimin en yaygın biçimde uygulandığı alanlar olmasıdır. Uzak Doğu'nun ihracatta çok başarılı olduğu söylenen ülkeleri adeta «elektronik» kelimesiyle özdeşleşmiştir (6). Bu üretim dalı, hemen tümüyle, uluslararası fason yoluyla bu ülkelere yönelen montaj işleminden oluşmaktadır (7).

Sınai ihracatta önde gelen azgelişmiş ülkelerde uluslararası fason üretimin oldukça önemli boyutlara ulaştığı anlaşılmaktadır. Örneğin, Meksika'da montaj fabrikalarının yaptığı sınai ihracat 1970'de 218.8 milyon dolardan 1973'de 651.2 milyon dolara, 1975'de de 1.020.6 milyon dolara yükselmiştir (8). Söz konusu montaj ürünü ihracat, toplam sınai ürün ihracatının 1970'de % 43.4'ne, 1975'de ise % 48.8'ine eşittir. Dolayısıyla Meksika'nın sınai ürün ihracatının kabaca yarısının uluslararası fason üretimin sonucu olduğu söylenebilir. Hong Kong'da ise, ülkede işlendikten sonra tekrar ihraç edilen ürünlerin ihraç değeri 1970'de 379.7 milyon dolardan 1973'de 1045.6 milyon dolara ve 1977'de ise 1558.0 milyon dolara yükselmiştir(9). Singapur'da 1975'de bu tür yeniden ihracat 947 milyon dolar olup toplam sınai ihracatın % 42.4'ünü oluşturmaktadır (10). Taiwan'da da

(5) Helleiner (1975); Watanabe (1972 a).
(6) Economist (1979 b), s. 9.
(7) Chang (1971); UNCTAD (1975).
(8) The World Bank (1979), s. 11.
(9) Keesing (1979 a), Annex B.
(10) Keesing (1979), s. 27.

uluslararası fason üretim, toplam sınai ihracatın önemli bir parçasını oluşturmaktadır (11). Güney Kore'de elektrikli makina ve alet sanayii ürünlerinin yaklaşık tümünün uluslararası fason üretim kanalıyla üretildiği bilinmektedir (12). Bu ülkede elektrikli makina ve alet ihracatı 1966'da 5 milyon dolardan 1970'de 43.9 milyon dolara, 1978'de de 1252 milyon dolara yükselmiş ve toplam sınai ürün, ihracatının sırasıyla % 3.5, % 7.8 ve % 11.7'sini oluşturmuştur (13).

Bu bilgiler, uluslararası fason üretimin bazı azgelişmiş ülkelerde önemli boyutlara ulaştığını ve bu tür üretimin 1960 sonrası dönemde bu ülkelerin gerçekleştirdiği sınai ihracat atılımının temel taşlarından birisini oluşturduğunu göstermektedir. Aynı sonuca, gelişmiş ülkelerin uluslararası fason üretim kökenli ithalatına ilişkin bilgilerden de ulaşılabilir. Gelişmiş ülke istatistiksel kaynaklarında da uluslararası fason üretime ilişkin veriler son derece kısıtlıdır. Hollanda, Batı Almanya ve ABD'de uluslararası fason kökenli ithalatına ilişkin bilgiler 1966-1972 döneminde bu tür ithalatın ortalama yıllık artış hızının, fason dışı toplam ithalatın yıllık ortalama hızını önemli ölçüde aştığını göstermektedir (14). Bu ülkelerin azgelişmiş ülkelerden yaptığı fason kökenli ithalatın artış hızı da oldukça yüksektir ve aynı ülkelerden yapılan fason dışı ithalatın artış hızını B. Almanya'da üç, ABD'de ise beş kat aşmıştır (15).

Belirtilmesi gereken bir nokta da ABD'nin azgelişmiş ülkelerden yaptığı fason kökenli ithalatın toplam fason kökenli ithalatından daha hızlı artmış olmasıdır. 1966-1967 döneminde ABD'nin toplam fason kökenli ithalatı 7.5 kat artarken, azgelişmiş ülkelerden yaptığı fason ithalatı 54 kat artmıştır (16). Bu gelişme sonucunda ABD'nin toplam fason kökenli ithalatı içinde azgelişmiş ülkelerin payı hızla arta-

(11) Yamazawa - Hırata (1978), s. 58.
(12) Westphal - Kim (1977), s. 4 - 10; Westphal (1978), s. 362.
(13) UN (1969 ve sonrası).
(14) Finger (1975), s. 366.
(15) Finger (1975), s. 366.
(16) Helleiner (1979), s. 401, Tablo 2'den hesaplanmıştır.

rak 1966'da % 6.3'den 1977'de % 46'ya yükselmiştir (17).

ABD'nin fason kökenli ithalatına ilişkin bilgiler azgelişmiş ülkelerde uluslararası fason üretimin ilginç bir yönüne, bu tür üretimin yarattığı katma değere dikkati çekmektedir. Tablo 6. 1 bu noktaya açıklık getirmek amacıyla hazırlanmıştır. Görüldüğü gibi 1966-1977 döneminde azgelişmiş ülkelerde yapılan fason üretimde katma değerin nihai değer içindeki payı % 44-55 arasında değişirken, diğer ülkelerde bu oran % 72-84 arasında değişmiştir. Diğer bir deyişle, azgelişmiş ülkelerde fason üretimde yaratılan katma değer nihai değerin 1/2'si ve daha azı iken, diğer ülkelerin yaptığı fason üretimde katma değer nihai değerin 3/4 ve daha fazlasını oluşturmaktadır. Aynı olgunun ikinci yüzü, uluslararası fason üretim amacıyla ABD'den gönderilen hammadde, yarı-mamul, parça vs. gibi girdilerin ürünün

Tablo 6. 1 — ABD Fason İthalatında Katma Değer Oranları (% Paylar).

	Tüm Ülkeler			Azgelişmiş Ülkeler		
Yıllar	Katma Değ.	Ara Girdi	Toplam	Katma Değ.	Ara Girdi	Toplam
1966	84.5	15.5	100.0	51.7	48.3	100.0
1968	81.1	18.9	100.0	44.1	55.9	100.0
1970	75.7	24.3	100.0	45.4	54.6	100.0
1972	75.5	24.5	100.0	51.3	48.7	100.0
1974	75.5	24.5	100.0	55.4	44.6	100.0
1977	72.5	27.5	100.0	52.0	48.0	100.0

Kaynak : Helleiner (1979), s. 401, Tablo 2'den hazırlanmıştır.

nihai değeri içindeki payıdır. Tablo 6. 1'de ara girdi olarak gösterilen bu tür girdilerin azgelişmiş ülkelerde yapılan uluslararası fason üretimdeki payı, diğer ülkelerdeki fason üretim içindeki paylarına kıyasla çok yüksektir. Buna göre, ABD'nin azgelişmiş ülkelerde yaptırdığı fason üretim

(17) Helleiner (1979), s. 401, Tablo 2'den hesaplanmıştır.

sonucu yaratılan değer, bu ülkelerle ABD arasında kabaca yarı yarıya dağılırken, diğer ülkeler aynı tür üretimden daha fazla pay almaktadırlar.

Bu bulgulardan çıkan sonuç 1960'ların ikinci yarısında azgelişmiş ülkelerde büyük hızla yayılan uluslararası fason üretimin diğer ülkelerde yaptığı katkıya kıyasla, bu ülkelerde daha az katkıda bulunduğudur. Azgelişmiş ülkelerde katma değer oranının düşük olmasına bir çok neden gösterilebilir. Azgelişmiş ülkelerin sınırlı pazarlık gücünden, çokuluslu firmaların kendi üretim-pazarlama ağı içinde gerçekleştirdikleri bilinen transfer fiyatlamasına (transfer pricing) kadar bir çok etken, katma değer oranının düşük olmasına yol açabilir. Ancak, kanımızca temel neden, azgelişmiş ülkelere uluslararası fason üretim amacıyla yöneltilen ürün ve süreçlerin nitelikleri ve bu ülkelerde ücretlerin göreli olarak çok düşük olmasıdır. Yukarıda açıkladığımız gibi endüstrilerin azgelişmiş ülkelere kaymasını özendiren temel neden bu ülkelerdeki niteliksiz ve yarı nitelikli bol ve ucuz işgücüdür. İtici güç bu olduğunda, genellikle yoğun olarak niteliksiz ve yarı niteliksiz ve yarı nitelikli işgücü kullanan ürün ve üretim süreçleri, kısmen veya tamamen bu ülkelere kaydırılmaktadır. Bu çerçeve içinde azgelişmiş ülkelerde yapılan uluslararası fason üretim bu niteliklere sahip sektörlerde yoğunlaşmıştır. Dikkat edilecek olursa, azgelişmiş ülkelerde uluslararası fason üretimin yoğunlaştığı sektörler genel olarak katma değer oranı düşük olan sektörlerdir. Bu sektörler içinde azgelişmiş ülkelere kaydırılan üretim süreci aşamalarının belirleyici niteliği ise ucuz işgücünü yoğun olarak kullanıyor olmalarıdır. Bu durumda, katma değer oranı zaten düşük olan söz konusu sektörlerde uluslararası fason üretimde bu oran daha da düşük olmaktadır.

Gelişmiş ülkelerin fason kökenli ithalatının sektörlere göre dağılımına ilişkin bilgiler bu yorumumuzu doğrular niteliktedir. Avrupa ülkelerinin fason kökenli ithalatı daha çok tekstil ürünlerini içermekte ve bu ülkelerin ücretlerin düşük olduğu yörelerde yaptırdığı fason üretimi önem-

li ölçüde tekstil alanında yoğunlaşmaktadır (18). ABD'nin azgelişmiş ülkelerden yaptığı fason kökenli ithalatın 1972 de % 64'ü tekstil ve elektronik ürünlerinden, diğer ülkelerden yaptığı aynı tür ithalatın ise % 66'sı makina ve motorlu araçlardan oluşmaktadır (19). Görüldüğü gibi, azgelişmiş ülkelere yönelen uluslararası fason üretim tekstil gibi emek yoğun ve katma değerin göreli olarak düşük olduğu sektörle, elektronik ürünleri gibi araştırma ve sermaye yoğun üretim aşamasının gelişmiş ülkelerde kalıp, emeğin yoğun kullanıldığı, katma değer oranının da düşük olduğu montaj aşamasının azgelişmiş ülkelere kaydığı ürünlerde yoğunlaşmaktadir.

Buraya kadar gözden geçirdiğimiz veriler, azgelişmiş ülkelerde uluslararası fason üretimin 1960'lı yılların ikinci yarısında hızla arttığını ve bu ülkelerden yapılan sınai ürün ihracatında önemli bir rol oynadığını göstermektedir. Uluslararası fason üretimin, azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatında önemli rol oynadığına ilişkin diğer bir gösterge

Tablo 6. 2 — ABD'nin Azgelişmiş Ülkelerden Yaptığı Fason İthalatın Ülke Dağılımı (Yıllık Ortalama Paylar %).

Ülke	1966 - 69	1970 - 74
Meksika	32.4	42.8
Hong - Kong	32.2	12.2
Taiwan	17.6	17.0
Güney Kore	4.8	5.6
Singapur	1.5	10.4
5 Ülke Toplamı	88.5	88.0
Toplam AGÜ	100.0	100.0

Kaynak : Nayyar (1978), s. 67, Tablo 6.

uluslararası fason üretiminde başta gelen azgelişmiş ülkelerin, aynı zamanda azgelişmiş ülkelerden yapılan sınai ürün ihracatının da önemli bir kısmını gerçekleştiren ülkeler olmasıdır. Tablo 6. 2 ABD'nin, azgelişmiş ülkelerden yaptığı

(18) Finger (1975), s. 367.
(19) Finger (1975), s. 367.

fason kökenli ithalatın ülkeler arası dağılımını vermektedir. Görüldüğü gibi, azgelişmiş ülkelerin sınai ürün ihracatında önde gelen beş ülke, 1966-1974 döneminde ABD'nin azgelişmiş ülkelerden yaptığı fason kökenli ithalatın % 88'ni sağlamıştır. 1966-1969 arasında Meksika ve Hong Kong, bu tür ithalatın yarıdan fazlasını sağlarken, sonraki dönemde Hong Kong'un göreli önemi azalmış, fakat Meksika ABD'nin fason kökenli ithalatının yarısına yakın kısmını sağlayan bir kaynak haline gelmiştir. ABD-Meksika sınır bölgesinde özel bir gelişme programı çerçevesinde kurulan sınai üretim birimleri salt ABD piyasasına yönelik ve genellikle montaj niteliğinde üretim yapmaktadır (20).

Uluslararası fason üretim, tarafların çeşitli ilişki biçimleri içinde gerçekleştirilebilir. Ancak, konuyla ilgili bir çok yazar bu tür üretimin daha çok dikey olarak bütünleşmiş firmalar arasında ve dolayısıyla çokuluslu şirketlerin ilişkileri yoluyla gerçekleştirildiği görüşündedir (21). Gerçekten, örneğin ABD çokuluslu şirketlerinin azgelişmiş ülkelerdeki yavru firmalarından yapılan ithalatla, fason kökenli ithalatın gösterdikleri gelişme adeta paralel gitmekte ve değişme eğilimleri benzerlik göstermektedir (22). Bu durumda, azgelişmiş ülkelerde hızla artan fason üretimde çokuluslu şirketlerin önemli bir role sahip olduğu söylenebilir. Azgelişmiş ülkelerde gerçekleştirilen uluslararası fason üretimin çokuluslu şirketler tarafından uluslararası pazarlara ihracat amacıyla azgelişmiş ülkelere kaydırılan üretim dallarında yoğunlaşmış olması bu yargıyı güçlendirmektedir.

Uluslararası fason üretimin, sınai ürün ihracatında olduğu gibi, azgelişmiş ülkeler arasında yaygınlık göstermeyip bir kaç ülke de yoğunlaşması bu tür üretimin ücret avantajı yanısıra başka özel koşullar da aradığına işaret etmektedir. Meksika'nın uluslararası fason üretimde önde gel-

(20) The Wold Bank (1979), s. 11.
(21) Helleiner (1973); Helleiner (1979); Nayyar (1978); Sharpston (1976 a); Sharpston (1976 b).
(22) Nayyar (1978), s. 64-68; Heleiner (1979), s. 396.

mesi buna bir örnek sayılabilir. Daha önce işaret ettiğimiz gibi, sınai ihracatta ve uluslararası fason üretimde önde gelen azgelişmiş ülkeler, düşük ücret gibi azgelişmiş ülkelerde yaygınlık gösteren bir avantaj yanısıra, ek bazı olanaklar sağlayacak ayrıcalıklar ve politikalar uygulayarak çokuluslu şirketleri ve bu tür üretimi ülkelerine çekmek için çaba göstermektedirler. Bu tür özel koşulların tüm ülkede yaygın olarak sağlanması azgelişmiş ülkeler için olanaksızdır. Bu nedenle, üretimin uluslararasılaşması sürecinde, azgelişmiş ülkelerde uluslararası pazarlara yönelik sınai üretime başlanması yabancı sermayeye ek olanakların yanısıra güvencenin de sağlanmasına ve serbest ihracat bölgeleri adıyla bilinen özel bölgelerin oluşturulmasına yol açmıştır.

6. 2 — Serbest İhracat Bölgeleri

Özel olanaklar ve ayrıcalıklarla donatılmış serbest ihracat bölgeleri, azgelişmiş ülkelerde dünya pazarlarına yönelik sınai üretimin gelişmesine bağlı olarak ortaya çıkmış bir olgudur. 1965'de Taiwan'da ilk özel bölge oluşturulmuş ve bu yeni kurum giderek diğer Doğu Asya ülkelerine ve ihracata yönelik sınai üretim yapan azgelişmiş ülkelere yayılmıştır (23). İşgücünün bol ve göreli olarak ucuz olduğu tüm ülkelerde uluslararası pazarlara yönelik rekabetci üretim yapmak olanaksızdır. Ucuz işgücünün üretimde kullanılması, gerekli diğer girdilerin düzenli, sürekli ve süratli olarak temin edilmesi yanısıra, yeterli düzeyde altyapıyı da gerektirir. Azgelişmiş ülkelerde ise söz konusu koşulların sağlanması özel düzenlemelere bağlıdır. Serbest ihracat bölgeleri büyük ölçüde bu tür gereksinmelerin karşılanması için oluşturulmuştur.

Serbest ihracat bölgelerinin çeşitli yazarlar tarafından yapılan tanımlarında, genellikle bölgenin gümrük bağışık

(23) Adam (1971), s. 354 - 356.

lığı ve diğer ayrıcalıkları vurgulanmaktadır. Bir tanıma göre, serbest ihracat bölgesi ihracat amacıyla üretime tahsis edilmiş, ithal edilen hammadde ve ara girdilerin nihai ürüne dönüştürüldüğü, fiziki ve/veya idari olarak gümrük işlemlerinin dışında kalan bir sanayi bölgesidir (24). Diğer bir tanıma göre ise, serbest ihracat bölgesi, ülkenin diğer kesimlerinden fizik olarak tecrit edilmiş, bir çok durumda özel bölge polisi tarafından korunan, gümrükler ve ülke yasaları açısından tam bir torba bölge (enclave) niteliğinde olan ve adeta ülke içinde ülke izlenimi veren bir bölgedir (25). Başka bir yaklaşımda da, serbest ihracat bölgelerinin temel işlevinin ucuz olan işgücünün uluslararası üretimde etkin biçimde kullanılmasının gerektirdiği özel koşulların sağlanması olduğu vurgulanarak, ucuz işgücünün kullanımı ögesi ön plana çıkarılmış, gümrük ve diğer yasal düzenlemelerin sağladığı ayrıcalıklar ikinci plana itilmiştir (26).

Serbest ihracat bölgelerinin tanımlanmasında gümrük bağışıklığı ön plana çıkarılmakla birlikte, gümrüklemeden arındırılmış özel bölgeler yoluyla ticaret yeni bir olgu değildir. Serbest limanlar ve benzer örgütlenmeler daha önceleri de uluslararası ticarette yaygın olarak kullanılmış kurumlardır. Bu tür düzenlemeler, gümrük öncesi depo işlevi görmekte ve ithal edilen ürünün depolanıp, bazen kısmen işlenerek, gümrük işlemlerine tabi olmadan yeniden ihracına olanak sağlamaktadır (27). Bu nedenle, göreli olarak yeni bir oluşum olan serbest ihracat bölgelerini salt gümrük bağışıklığı açısından ele almak, olayın özünün gözden kaçmasına neden olmaktadır.

Serbest ihracat bölgelerini, salt bölgede sağlanan altyapı olanakları ve yasal ayrıcalıklarla tanımlamak da olayın tümünü yansıtmamaktadır. Ülke içinde kurulmuş organize sanayi bölgelerinde de altyapı olanaklarının çoğu sağlan-

(24) de Vries - Godorez (1978), s. 1.
(25) Takeo (1978), s. 29.
(26) Kreye (1977), s. 7.
(27) Takeo (1978), s. 30.

maktadır. Aynı şekilde, serbest ihracat bölgelerinde sağlanan yasal ayrıcalıklar, kısmen de olsa, ülke içinde dağınık olarak üretim yapan diğer kuruluşlara da sağlanabilmektedir. Bu nedenle, serbest ihracat bölgelerinin temel ayırıdedici özelliklerini gümrük vs. gibi ayrıcalıklardan çok, başka niteliklerinde aramak gerekir.

Bu nitelikleri şöyle sıralamak mümkündür. Serbest ihracat bölgeleri, bir ticaret bölgesi olmaktan çok, bir üretim bölgesidir. Sadece dünya pazarlarına yönelik üretim yapan firmalara açıktır. Üretim mutlaka tümüyle ihracata yöneliktir ve genellikle çokuluslu şirketlerin yavru firmaları tarafından gerçekleştirilir. Bu firmaların temel amacı ise, daha önce gördüğümüz gibi, azgelişmiş ülkelerdeki ucuz işgücünü uluslararası üretimde kullanmaktır. Bu açıdan bakıldığında, serbest ihracat bölgeleri, azgelişmiş ülkelerdeki ucuz işgücünü uygun koşullarda uluslararası üretimde kullanmak amacıyla üretim yapan firmalara açık bölgeler olarak görünmektedir. Diğer bir deyişle, serbest ihracat bölgelerine üretimin uluslararasılaşması sürecinde azgelişmiş ülkelere kayan endüstrileri barındıran üretim bölgeleri olarak bakmak daha doğrudur. Sağlanan özel olanaklar ve ayrıcalıklar tümüyle bu süreci beslemek ve pekiştirmek amacına yöneliktir.

Yukarıda değinilen noktaları biraz daha açıklayarak doğabilecek yanlış anlamaları önlemek gerekir. Bir kez, azgelişmiş ülkelerde uluslararası pazarlara dönük, yani salt ihracat amacıyla üretim yapan kuruluşlar sadece ve mutlaka serbest ihracat bölgelerinde yer almamaktadır. Serbest bölgeler dışında da, salt ihracata yönelik üretim yapan firmalar vardır. Serbest ihracat bölgeleri içinde veya dışında, mevcut ucuz emeği değerlendirerek sadece dünya pazarlarına yönelik üretim yapan birimlere «dünya pazarı fabrikalar» (world market factory) adı verilmektedir (28).

(28) Bu tür üretim birimlerine aynı zamanda «yurt dışı fabrikalar» (off shore plants), «yurt dışı üretim» (off shore production) veya «yurt dışı kaynak kullanımı» (off shore sourcing) de denmekte ve bu birimlerin yabancı niteliğiyle uluslararası düzeyde kaynak kullanım eğilimlerine de dikkat çekilmektedir. Bkz. Kreye (1977), s. 17-18.

Dünya pazarı fabrikaları genellikle serbest bölgeler içinde yer almakla birlikte, uygun koşullar yaratıldığında bu bölgeler dışında da kurulup, üretim yapmaktadırlar. Ancak, bölge dışında kurulan yerli ve yabancı firmalar mutlaka dünya pazarı fabrikası olmak zorunda değildirler ve kısmen veya tamamen yerli pazara yönelik üretim yapabilirler. Buna karşılık, serbest ihracat bölgeleri içinde yer alan fabrikalar, mutlaka dünya pazarı fabrikası olmak ve salt ihracata yönelik üretim yapmak zorundadırlar (29). Sözü edilen bölgelerin temel özelliği ve kuruluş amacı zaten budur.

Serbest bölgelerde kurulan dünya pazarı fabrikaları, yabancı olabildiği gibi yerli de olabilir. Ancak uygulamada serbest bölgeler geniş ölçüde yabancı firmaların kullanımına tahsis edilmiştir (30). Bu tür özel bölgeler oluşturulmasının ve bir çok özel olanak sağlanmasının amacı yabancı firmaların eski üretim yeri dışına taşıdıkları endüstrileri bu yeni yörelere çekebilmektir (31).

Serbest ihracat bölgelerinin ayırdedici özellikleri sıralanırken, bölgede sağlanan özel olanaklar ve ayrıcalıkların arka plana atılması bunların önemsiz ve küçümsenebilecek özellikler olduğu anlamına gelmemektedir. Söylenmek istenen, bunların temel amaç olmayıp, amacın gerçekleştirilmesini sağlayan gerekli koşullar olduğudur. Bu özel olanak ve ayrıcalıkların bölgenin temel amacı olan mevcut ucuz işgücünün dünya pazarlarına yönelik üretimde kullanılmasını sağlamakta ne denli zorunlu koşullar olduğu, serbest ihracat bölgelerini dünya çapında geliştirme işlevini yüklenmiş olan UNIDO'nun bu konudaki yayınlarından kolayca anlaşılabilir. UNIDO, uluslararası firmaları azgelişmiş ülkelerde kurulan serbest bölgelerin sağlanan olanaklar ve alınan özendirici önlemlerle maliyetleri düşürüp, kârlılığı arttırdıklarına inandırarak, bu firmaları söz konusu bölgelere yöneltmeye çaba göstermektedir (32). Bu kuruluş aynı za-

(29) de Vries - Godorez (1978), s. 3.
(30) Adam (1971), s. 354.
(31) Takeo (1978), s. 30.
(32) UNIDO (1971), s. 9.

manda, azgelişmiş ülkelere serbest ihracat bölgesinde sağlanması zorunlu koşullara ilişkin önerilerde de bulunmaktadır (33). Bu öneriler serbest bölgelerde üretim yapan şirketlere geniş kapsamlı ve uzun süreli vergi bağışıklıkları tanınması, kambiyo denetiminin tümüyle kaldırılması ve kâr transferinin serbest bırakılması ayrıcalıklı finansman ve subvanse edilmiş fiyatlardan hazır altyapı olanakları sağlanması gibi önlemleri kapsamaktadır.

Azgelişmiş ülkelerde kurulan serbest ihracat bölgelerinde sağlanan olanaklar ve ayrıcalıklarla, UNIDO'nun önerileri arasındaki tutarlılık şaşırtıcı düzeydedir. Tüm serbest ihracat bölgelerinde ulaşım, iletişim, yerleşim, enerji, su vs. gibi altyapı olanakları ile diğer hizmetler UNIDO'nun önerdiği kapsam ve standartta gerçekleştirilmiştir (34). Tüm serbest bölgeler bir liman veya havaalanına ya bağlanmış veya bu olanaklar özel olarak bölge içinde sağlanmıştır. Ayrıca çok sayıda ve kapsamlı özendirici önlemler alınmıştır.

Serbest ihracat bölgelerinde uygulanan önlemler UNIDO'nun önerilerine paralel olarak yabancı sermayeye geniş olanaklar tanımış ve uluslararası yatırımları özendirici düzenlemeler getirmiştir (35). Hemen tüm bölgelerde % 100 yabancı sermaye kural haline gelmiş ve koşulsuz ve sınırlamasız kâr transferi olanağı tanınmıştır. Yatırım malları ve diğer girdilerin vergilerden bağışık ithali yanısıra, yatırımı özendirici dolaysız vergi bağışıklığı ve yatırım ve girdilerin subvansiyonu yaygın uygulamalar haline gelmiştir. Vergi bağışıklığı düşük oranlı vergileme (Hong Kong), belirli bir süre vergi indirimi (Malezya'da 10 yıl) veya süresiz tüm vergilerden bağışık tutulma (Mısır) şeklinde olmaktadır. Tercihli kredilerin yanısıra serbest bölgede yer alan firmaların subvanse edilmiş faizli yatırım kredisi kullanmaları da sağlanmıştır. Subvansiyon girdi ve hizmetlerde yay-

(33) UNIDO (1971), s. 16 - 17.

(34) Kreye (1977), s. 32 - 33.

(35) Serbest ihracat bölgelerinde uygulanan özendirici önlemlere ilişkin bilgiler Kreye (1977), s. 33 - 38 den alınmıştır.

gın olarak kullanılan bir özendiricidir. Taiwan'da bölge içi fabrika inşaatı, Mauritius'da elektrik, Meksika'da ulaşım, Hindistan'da bina ve arazi kiraları subvanse edilmekte, bazı bölgelerde işgücü eğitimi için fon sağlanmakta (Singapur) ve hatta ücret ödemeleri dahi subvanse edilmektedir (Şili, Porto - Rico). Serbest ihracat bölgelerinde sağlanan önemli bir özendirici, çalışma hayatının düzenlenmesinde işçi haklarını kısıtlayan ve ortadan kaldıran önlemlerdir. Ülke çapında geçerli olan haklar dahi bölgede çalışanlar için verilmemekte, asgari ücret uygulamasında bölge kapsanmamakta, sendikalar bölgeye sokulmamakta, hatta firmaların sosyal güvenlik primlerine dahi bağışıklık getirilmektedir.

Serbest ihracat bölgelerinde yaygın olan yaklaşımı yansıtan bu bilgiler dünya pazarlarına yönelik üretim yapmak amacıyla kurulan üretim birimlerini özendirmek için yaygın, kapsamlı ve çoğu kez ciddi ödünleri içeren ve adeta standartlaşmış bir önlem paketini uygulamaya koymak gerektiğini göstermektedir. Çoğu kez, bu tür ödünler ülke çapında uygulamak olanağı olmadığı için, serbest ihracat bölgeleri sınırları kesin olarak belirlenmiş ve yerel ekonomiyle bağlantıları asgari düzeyde tutulmuş bir torba bölge (enclave) niteliği kazanmıştır. Öte yandan, uluslararası düzeyde hareketli olan ve üretim yöresi tercihi esneklik gösteren endüstrileri ülkeye çekmek için azgelişmiş ülkeler arasında rekabet olmakta ve serbest ihracat bölgelerinde verilen ödünler adeta tırmanmaktadır. Yukarıdaki açıklamalarımızdan görüldüğü gibi, rekabet sonucu sermayeye verilen ödünler zaten düşük olan ücretlerin desteklenmesine kadar varmıştır. Bir çok azgelişmiş ülkenin kurdukları serbest ihracat bölgeleri için verdikleri ilanlarda, bu rekabetin ne denli çetin olduğu ve içerilen ödünlerin nasıl hızla tırmandığı görülmektedir (36).

Uluslararası fason üretim gibi serbest ihracat bölgeleri de 1960'ların ortasından itibaren hızla artan azgelişmiş ülkelerden sınai ihracat olgusunun ayrılmaz parçası-

(36) Kreye (1977), s. 123 - 124.

dır. Gerçekte fason üretim büyük ölçüde bu özel bölgelerde gerçekleştirilmektedir. Dolayısıyla, uluslararası fason üretimi de ülkeye çekebilmek için serbest ihracat bölgesi koşullarının ülkede yaratılması gereklidir. Bu koşulların içerdiği ödünleri ise ekonomik ve siyasal açıdan bir çok ülkede sağlamak olanağı olmayabilir. Kanımızca sözünü ettiğimiz yeni kurumsal oluşumların ve sınai ihracatın sınırlı sayıda azgelişmiş ülkede hızla gelişmiş olmasının temel nedenlerinden birisi de budur.

İhracata yönelik ilk serbest bölge uygulaması 1958'de İrlanda'da Shannon havaalanı çevresinde oluşturulan serbest limandır (37). 1960'ların ikinci yarısında serbest ihracat bölgesi uygulaması Taiwan'dan (1966) başlayarak önce bu bölgeye yayılmış, 1970 sonrası dönemde ise genel olarak azgelişmiş ülkeler arasında yaygınlık gösteren bir uygulama haline gelmiştir. 1975 yılında bu konuda 103 azgelişmiş ülkeyi kapsayacak şekilde gerçekleştirilen bir anketin sonuçlarına göre, 25 azgelişmiş ülkede (11 Asya, 9 Latin Amerika, 5 Afrika) serbest bölge kurulmuş, 11 ülkede ise (20 Asya, 6 Latin Amerika, 1 Afrika) serbest bölgeler inşa halindedir (38). Bu ülkelerde kurulu serbest bölge sayısı 79 olup (48 Asya, 24 Latin Amerika, 7 Afrika), inşa halindeki bölge sayısı ise 39'dur (20 Asya, 11 Latin Amerika, 8 Afrika). 1966'da başlayan serbest bölge uygulamasının 1975 de ulaştığı boyut hızlı bir yayılmaya işaret etmektedir. Ayrıca, hem serbest bölgelerin kurulduğu ülkeler hem de kurulan bölge sayısı açısından Asya ülkelerinde bir yoğunlaşma olduğu görülmektedir. Serbest ihracat bölgesi dışında kalıp ihracata yönelik üretim yapan firmalar ise Latin Amerika'da daha fazladır. Buna göre, başta Uzak Doğu Asya ülkeleri olmak üzere, azgelişmiş ülkelerde ihracat amaçlı üretimle serbest ihracat bölgesi uygulamasının önemli ölçüde iç içe girmiş olduğu söylenebilir.

---

(37) Takeo (1978), s. 31.

(38) Bu veriler Kreye (1977), s. 176, Tablo 19 ve s. 24-32'de verilen bilgilerden hesaplanmıştır.

Azgelişmiş ülkelerden yapılan sınai ürün ihracatında önde gelen ülkeler aynı zamanda serbest ihracat bölgelerinin ilk kurulduğu ülkelerdir. Bu bölgeler salt ihracat amacına yönelik üretim birimlerini barındırmak üzere düzenlendiğine göre bu ilişki doğaldır. Bölgelerdeki üretim ve istihdam yapısı ücretler ve çalışma koşulları bir önceki bölümde irdelediğimiz yer değiştiren endüstrilerin hareket yönünü etkileyen koşulların ya aynısıdır ya da daha ötesine geçmiştir. Serbest ihracat bölgelerinde üretim yapısı genel olarak çeşitlilik göstermekteyse de, metal ürünleri, elektronik, tekstil, giyim, optik ve oyuncak dallarında belirgin bir yoğunlaşma söz konusudur (39). Bilindiği gibi, söz konusu üretim alanları azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatında en dinamik ürünlerin üretildiği dallardır.

Öte yandan, serbest ihracat bölgelerinde gerçekleştirilen üretim süreci genellikle karmaşık olmayan, kısmi süreçler niteliği taşımaktadır. Singapur (saat ve makina) ve Malezya (röntgen) dışında karmaşık üretim süreçlerini gerçekleştiren, bütünleşmiş fabrika yapısı görülmektedir. Hatırlanacağı gibi, parçalanmış üretim süreçlerinin belirli bir aşaması azgelişmiş ülkelere kaydırılmaktadır. Serbest bölgelerdeki uygulama bu gelişmenin tipik örneğidir.

Serbest ihracat bölgelerinin tipik örnek oluşturduğu diğer bir husus da istihdamın yapısı ve ücret düzeyine ilişkindir. Önce de vurguladığımız gibi, endüstrilerin azgelişmiş ülkelere kayması ve sınai ihracatın hızlanmasını etkileyen en önemli faktör bol ve ucuz işgücünün varlığıdır. Bu koşullar serbest ihracat bölgelerinde fazlasıyla sağlanmıştır. Bölgede genel olarak yüksek oranda kadın ve genç işçi çalıştırılmaktadır. İstihdamın ortalama % 70'i kadın işçidir. Bu oran Malezya'da % 83, Güney Kore'de (Masan serbest ihracat bölgesinde) % 71, Taiwan'da % 79, Meksika sınır bölgesinde % 80'dir (40). Çalışanların büyük çoğunluğu 16-25 yaş grubundadır. İşçilerin Taiwan'da % 90, Güney Kore'de % 80'i 30 yaşın altındadır. Zaten düşük olan

(39) Kreye (1977), s. 49 - 50.
(40) Kreye (1977), s. 49 - 50.

ücret düzeyi kadın işçi söz konusu olduğunda daha da düşmektedir. Ortalama olarak kadın işçilere ödenen ücret erkek işçilere ödenenin % 58'i kadardır (41).

Öte yandan, genel olarak serbest bölgelerde çalışma süresi göreli olarak daha uzundur. Hong Kong'da bu süre 60 saate, Kore'de ise 84 saate kadar çıkmaktadır. Bu uzun çalışma sürelerine bakılırsa, serbest ihracat bölgelerinde göreli olarak düşük olan verimliliğin çalışma saatlerinin uzatılmasıyla telafi edildiğini söylemek mümkündür.

Gerek ücretler gerekse çalışma koşulları açısından serbest ihracat bölgeleri, ihracata yönelik sanayilerin kurulup yaşaması için zorunlu olan koşulları toplu olarak sağlamaktadır. Zaten serbest bölgelerin kurulma amacı da budur. Ancak, ücretler ve çalışma koşulları açısından bu özel düzenlemelerin sağlanması mutlak bir otoritenin varlığını gerektirir. Ülke içinde tam bir torba bölge (enclave) özelliği gösteren serbest ihracat bölgelerinin en önemli özelliklerinden birisi bu otoritenin eksiksiz sağlanmış olmasıdır. Kural olarak serbest bölgelerde işçilerin örgütlenmesi, sendikal haklar ve uyuşmazlık yasaklanmıştır (42). Bölge kendi yönetimine ve otoritesine sahiptir ve çoğu kez kamu otoritesi yetkilerini bölge yönetimine devretmiştir (43). İşgücünün vasıfları ve ücretler açısından sağlanan avantajlar bu otorite yönetim yoluyla garanti altına alınmaktadır.

Serbest ihracat bölgelerinin, azgelişmiş ülkelerde uluslararası pazarlara yönelik üretimin gerçekleştirilmesinde önemli rol oynadığı kuşkusuzdur. Ancak, bu bölgelerin sınai ürün ihracatına katkısının saptanması, veri yokluğu nedeniyle olanaksızdır. Serbest ihracat bölgesi uygulamasının henüz hız kazanmadığı 1970 öncesi döneme ilişkin bir değerlendirme söz konusu bölgelerin sınai ürün ihracatına katkısının abartıldığını ve gerçekte bu katkının sınırlı olduğunu savunmaktadır (44). Daha yeni değerlendirmelerde ise, azgelişmiş ülkelerin sınai ürün ihracatında ser-

(41) Kreye (1977), s. 65-66.
(42) Kreye (1977), s. 68 ve 74.
(43) Takeo (1978), s. 29-30.
(44) Hone (1972).

best ihracat bölgelerinin önemli rol oynadığı ve bazı ülkelerde sınai ihracat artışının önemli kısmının bu bölgelerde yapılan üretimle karşılandığı öne sürülmektedir (45). Kesin olmamakla beraber serbest ihracat bölgesi uygulamasının azgelişmiş ülkelerde sınai ürün ihracatına giderek artan katkıda bulunduğu söylenebilir.

Çalışmamızın bu bölümünde üretimin uluslararasılaşması ve endüstrilerin azgelişmiş ülkelere kayması olguları çerçevesinde bu ülkelerden yapılan sınai ürün ihracatını incelemeye çalıştık. Sonuç olarak, bir yandan azgelişmiş ülkelerin dışında oluşan dinamikler, bir yandan da azgelişmiş ülkelerin genel ve özel koşullarının endüstrilerin kaymasını hızlandırdığı ve bunun da azgelişmiş ülkelerden sınai ürün ihracatının hızlı gelişme göstermesinde etkili olduğu söylenebilir. Uluslararası fason üretim ve serbest ihracat bölgeleri, bu aşamada ortaya çıkan ve adeta sürecin temel niteliklerinin tamamını içeren iki yeni oluşumdur. Her iki oluşum da azgelişmiş ülkelerde dünya pazarlarına yönelik sınai üretimle özdeşleşmiş görünümdedir.

Bilindiği gibi, üretimin uluslararasılaşmasının ayrılmaz ögesi çokuluslu şirketlerdir. Uluslararasılaşma sürecinin azgelişmiş ülkelere yayılmasında ve bu ülkelerde dünya pazarlarına yönelik sınai üretimin gelişmesinde çokuluslu şirketlerin etkili oldukları düşünülmektedir. Olaya konumuz açısından bakıldığında, çokuluslu şirketlerin, azgelişmiş ülkelerden yapılan sınai ürün ihracatında önemli rol oynadıkları sonucu ortaya çıkmaktadır. Çokuluslu şirketlerin özellikle azgelişmiş ülkelerdeki etkinliklerine ilişkin bilgiler oldukça kısıtlı, çoğu kez de çelişkilidir. Çalışmamızın bundan sonraki kısmında bu tür bilgileri değerlendirerek çokuluslu şirketlerin azgelişmiş ülkelerin sınai ürün ihracatında oynadıkları rolü incelemeye çalışacağız.

(45) de Vries - Godorez (1978).

KISIM 7 — ÇOKULUSLU ŞİRKETLER ve AZGELİŞMİŞ ÜLKELERİN SINAİ İHRACATI

Gelişmiş ülkelerin büyük firmalarının azgelişmiş ülkelere yönelmeleri yeni bir olay değildir. Bu firmalar geçtiğimiz yüzyılda da kendi gereksinmeleri olan hammadde, maden ve tarımsal ürünleri sağlamak amacıyla azgelişmiş ülkelerde etkinlik göstermişlerdir. Çokuluslu şirketlerin azgelişmiş ülkelerde sınai üretim amacıyla yatırım yapmaları, ya da bu amaçla çeşitli ilişkiler kurmaları da göreli olarak eski sayılabilecek bir olaydır. Azgelişmiş ülkeler arasında korumacılık ve ithalat ikamesine dayalı sanayileşme yaklaşımının yaygın olduğu dönemlerde, çokuluslu şirketlerin, bu ihraç pazarlarını elden kaçırmamak için, koruma duvarlarını atlayarak yerel pazara yönelik üretim amacıyla azgelişmiş ülkelere geldikleri gözlenmiştir. Çokuluslu şirketlerin yatırımlarının ve etkinliklerinin önemli bir kısmı günümüzde de bu niteliğini korumaktadır. Yeni olan olgu, yerel pazarlara yönelik sınai üretimin yanısıra, uluslararası pazarlara yönelik sınai üretim amacıyla çokuluslu şirketlerin bazı azgelişmiş ülkelere yerleşmeleridir. 1960'ların ikinci yarısından itibaren hız kazanan azgelişmiş ülkelerden sınai ürün ihracatında, çokuluslu şirketlerin söz konusu davranış değişikliğinin önemli rolü vardır.

Çokuluslu şirketlerin azgelişmiş ülkelerdeki etkinliklerinin boyutunu ve özellikle bu ülkelerin sınai üretimi ile sınai ürün ihracatına katkılarını eksiksiz olarak saptamakta bazı güçlükler vardır.

Bu güçlüklerin ilki veri ve bilgilere ilişkin olup çokuluslu şirketlerin karmaşık yapı ve ilişkilerinden kaynaklanmaktadır. Gerçekten de çokuluslu firmalara ait birçok bilgi,

oldukça karmaşık kayıt düzeninde gizlenebildiği gibi, firma ağı içindeki ticari ve parasal akımlar da, transfer fiyatlamasında olduğu gibi, büyük ölçüde çarpıtılabilmektedir.

İkinci güçlük, çokuluslu şirketlerle azgelişmiş ülkeler arasındaki ilişkilerin karmaşıklığından doğmaktadır. Bu konuda, genellikle çokuluslu şirketlerin, azgelişmiş ülkelerdeki dolaysız yatırımlarından hareket edilerek bu tür yatırıma dayalı ilişkinin sonuçları irdelenmektedir. Oysa çokuluslu şirketlerin azgelişmiş ülkelerdeki faaliyetleri sadece yatırımla sınırlı değildir. Teknoloji transferi ve özellikle sınai ürün ihracatının pazarlanması alanında kurulan ilişkiler de en az dolaysız yatırımlar kadar önemlidir.

Bu konuda özel bir sorun da azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatında ortaya çıkmaktadır. Üretimle uğraşan çokuluslu şirketlerin yanısıra, uluslararası düzeyde faaliyet gösteren ticari nitelikli firmaların da azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatında önemli rol oynaması, bu ülkelerin sınai ihracatında çokuluslu şirketlerin gerçek katkısının saptanmasını güçleştirmektedir. Örneğin, çoğu kez alışılmış biçimin dışında gerçekleşen fason üretimde, yabancı firma ismarladığı ürünün pazarlama işlemini yüklenmekte, yerli firma ise üretici ve ihracatçı olarak görünmektedir.

Mevcut bilgilerin oldukça sınırlı ve dar kapsamlı olmasından dolayı varılan sonuçlarla bunların sayısal kanıtları gerçeğin tümünü yansıtmamakta ve çokuluslu şirketlerin, azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatındaki katkısını olduğundan daha düşük göstermektedir. Bu güçlük ve sorunlar dikkate alındığında, çokuluslu şirketlerle ilgili genel değerlendirmelerin de ihtiyatla karşılanması gerekmektedir.

7. 1 — Azgelişmiş Ülkelerin Çokuluslu Şirketlerle İlişkileri

Çokuluslu şirketlerin azgelişmiş ülkelerle kurdukları ilişki biçimlerini çeşitli açılardan değerlendirmek mümkündür.

Kurumsal ilişkiler açısından bir değerlendirme yapıldığında, bu ilişkilerin çokuluslu şirketle azgelişmiş ülkelerdeki ortaklarının «yakınlık derecesine» göre belirlendiği söylenebilir. Çokuluslu şirketler tam mülkiyete sahip olduğu yavru firmalar yoluyla etkinlik gösterdikleri gibi, ortak girişimlere de (joint ventures) gitmektedirler. Mülkiyet ilişkileri dışında, çokuluslu şirketler, azgelişmiş ülkelerle teknoloji anlaşmaları, pazarlama anlaşmaları, tedarik anlaşmaları gibi yollarla da ilişki kurmaktadırlar. Bu ilişkilerin tümü bir arada olabileceği gibi (örneğin ortak girişim ve teknoloji anlaşması), ilişkinin hangi kurumsal biçimi alacağı çokuluslu şirketin amacına bağlı olarak da değişmektedir (1). Örneğin, hammadde ve birinci ürünleri sağlamak amacıyla azgelişmiş ülkelere gelen şirketler yerli ortaklarla yakın ilişkileri (çoğu kez tam mülkiyeti) tercih ederken, salt ticaret amacına yönelik şirketler, daha uzak ve bağımsız birimler halinde olmayı yeğlemektedirler. Sınai üretim amacına yönelik çokuluslu şirketlerin değişik kurumsal ilişkiler kurdukları gözlenmektedir. Genel olarak, sınai ihracat söz konusu olduğunda yakın ilişkilerin tercih edildiğini, yerel pazara yönelik üretim halinde ise mülkiyet ilişkileri kadar, çeşitli anlaşmalar yoluyla ilişki kurmanın da yeğlendiğini söylemek mümkündür.

Çokuluslu şirketlerin azgelişmiş ülkelerle kurdukları ilişkiler üretim işlemi açısından da değerlendirilebilir. Bu konuda yapılması mümkün olan bir ayırım üretici olan ve olmayan şirketlere ilişkindir.

Üretici olan şirketler genellikle uluslararası düzeyde dikey olarak bütünleşmiş bir şirket yapısı içinde yer almaktadır. Bunlar birincil ürün üretimiyle ilgili oldukları gibi, sınai üretim alanında da etkinlik göstermektedirler. Sınai üretimle ilgili çokuluslu şirketler uluslararası pazarlara yönelik üretimi veya salt yerel pazara üretimi amaçlıyor olabilirler.

Üretici olmayan çokuluslu şirketleri ise, ticaret şirketleri ve hizmet şirketleri olarak ikiye ayırmak mümkündür.

---

(1) Bu konudaki bilgiler için bkz. Helleiner (1975), s. 10 - 19.

Hizmet şirketleri genellikle fonksiyonel olarak uzmanlaşmış kurumlardır. Bankalar, sigorta şirketleri, mali kuruluşlar, müşavir firmalar, reklam şirketleri bu tür kurumların en belirgin örnekleridir. Ticaret şirketleri ise, genellikle pazarlama işlemini yürüten şirketlerdir. Bunlar çoğu kez ürün düzeyinde uzmanlaşmış firmalar olduğu halde aralarında ilgi alanlarını çeşitlendirmiş olanlar da vardır. Ticaret şirketleri gelişmiş ülkelerin toptancı ve büyük perakendeci firmalarından oluşmaktadır. Ticaret şirketleri azgelişmiş ülkelerde kuşkusuz bir sınai üretim kapasitesi yaratmaktadır. Ayrıca, bu şirketlerin üretim amacıyla kredi, teknoloji, yönetim gibi faktörleri sağladıkları da görülmektedir. Ancak, bu tür şirketlerin ayırıcı özelliği üretim işlemine bizzat girmemeleri, kendilerinin de böyle bir amaca göre örgütlenmemiş olmalarıdır.

Konumuz açısından üretici ve ticari çokuluslu şirketler arasındaki ayrım önemlidir. Bunların azgelişmiş ülkelerden yapılan sınai ürün ihracatına katkıları farklı özellikler göstermektedir.

7. 2 — Azgelişmiş Ülkelerde Uluslararası Dolaysız Yatırımlar

Çokuluslu şirketlerin azgelişmiş ülkelerde sınai üretime katılmalarında önemli bir yöntem dolaysız yatırımlardır. Yatırım yoluyla azgelişmiş ülkelerde sınai üretime katılan şirketler bu işlevleriyle sınai ürün ihracatında da etkili olmaktadırlar. Bu nedenle, azgelişmiş ülkelerden sınai ürün ihracatının gösterdiği gelişme bu ülkelerdeki uluslararası dolaysız yatırımların gelişmesiyle ilgilidir. Ancak, çokuluslu şirketlerin azgelişmiş ülkelerdeki dolaysız yatırımlarının salt sınai ihracatla ilişkili olmadığı, belki daha büyük bir oranda yerel pazara yönelik üretim amacıyla, ithal ikamesi sektörlerine de yatırım yapıldığı gözden kaçırılmamalıdır.

Uluslararası dolaysız yatırımların İkinci Dünya Sa-

vaşı sonrası gösterdiği genel gelişme eğilimlerine daha önce değinmiştik. Çalışmamızın bu kısmında uluslararası dolaysız yatırımların azgelişmiş ülkelerde gösterdiği gelişmeleri ana hatlarıyla ele alacağız. Azgelişmiş ülkelere yönelik yıllık net mali kaynak akımı 1960 yılında 8.1 milyar dolardan 1976'da 40.5 milyar dolara yükselmiştir (2). Bu toplam kaynak akımı içinde yer alan uluslararası dolaysız yatırımlar 1960'da 1.7 milyar dolar, 1965'de 2.4 milyar dolar, 1970'de 3.5 milyar dolar ve 1975'de 10.5 milyar dolar düzeyinde gerçekleşmiş, 1976'da ise 7.6 milyar dolara düşmüştür. Buna göre, toplam mali kaynak akımı içinde özel dolaysız yatırımların payı 1960'da % 21.8, 1965'de % 23.9, 1970'de % 22.6, 1975'de % 26.0 ve 1976'da % 18.7'dir. Azgelişmiş ülkelere yönelen uluslararası dolaysız yatırımlar 1960 - 1976 döneminde yılda ortalama % 10.3 hızla artmıştır. Alt dönemler itibariyle artış hızı ise 1960-1965 döneminde % 6.9, 1965-1970 döneminde % 7.5, 1970-1976 döneminde % 11.3 olmuştur. Görüldüğü gibi, dönemler itibariyle ele alındığında 1960-1976 döneminde dolaysız yatırımların artış hızı oldukça yükselmiştir. Aynı dönemde azgelişmiş ülkelerde gerçekleştirilen özel dolaysız yatırımların dönem sonu itibariyle toplam değeri 64.5 milyar dolardır. Öte yandan, 1976 sonu itibariyle azgelişmiş ülkelerde uluslararası dolaysız yatırım stoku 73.1 milyar dolardır (3). Görüldüğü gibi, söz konusu stokun % 11.7'si (8.6 milyar dolar) 1960 öncesi, % 88.3'ü (64.5 milyar dolar) ise 1960 sonrası gerçekleştirilen yatırımlardan oluşmuştur. Bu veriler azgelişmiş ülkelere uluslararası dolaysız yatırımların 1960 sonrasında, önceki döneme göre, daha büyük çapta yöneldiğini göstermektedir.

Tablo 7. 1 azgelişmiş ülkelere yönelen özel dolaysız yatırımların yatırımcı ülkeler açısından dağılımını vermektedir. Buna göre, 1960-1976 döneminde azgelişmiş ülkelerde

---

(2) Sayısal bilgiler Billerbeck - Yasugi (1979) s. 66 Tablo SI 1'den alınmıştır.

(3) Billerbeck - Yasugi (1979), s. 70 Tablo S I 5.

Tablo 7. 1 — Azgelişmiş Ülkelerde Uluslararası Dolaysız Yatırımlar (Yatırımcı Ülkelere Göre Dağılım % Paylar).

	1960	1965	1970	1979	Toplam 1960 - 1976
ABD	38.3	51.2	49.1	41.1	50.7
İngiltere	15.3	10.7	9.6	9.5	9.5
Japonya	3.7	3.5	7.4	14.3	7.5
B. Almanya	5.9	4.2	8.9	10.1	8.8
Fransa	16.0	15.2	6.6	3.2	7.7
Hollanda	7.3	4.4	5.1	3.2	3.5
İtalya	4.4	2.7	3.5	2.8	3.3
İsviçre	3.6	1.8	1.5	3.0	2.1
Kanada	1.4	1.5	1.8	5.7	2.7
Diğer G. Ü.	4.1	4.8	6.5	7.1	4.2
Toplam	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Kaynak : Billerbeck - Yasugi (1979), s. 68 Tablo SI 3.

gerçekleştirilen uluslararası dolaysız yatırım stokunun yarısından fazlasını (% 50.7) tek başına ABD sağlamıştır. Dokuz gelişmiş ülke azgelişmiş ülkelerde 1960-1976 döneminde oluşan uluslararası dolaysız yatırım stokunun % 95.8'ni gerçekleştirmişlerdir. Uluslararası dolaysız yatırım akımının yıllık dağılımında ise, ABD'nin payı hafif bir artma eğilimi gösterirken, 1960'da önemli paylara sahip olan İngiltere, Fransa ve Hollanda'nın dönem içinde payları azalmıştır. B. Almanya ve Japonya ise 1960'da göreli olarak düşük paylara sahip olmalarına rağmen, dönem içinde paylarını hızla artırarak 1976'da azgelişmiş ülkelere yönelen önemli yatırımcı ülkeler haline gelmişlerdir.

Tablo 7. 2 uluslararası dolaysız yatırım akımından oluşan yabancı sermaye stokunun 1967 ve 1976 yıllarında azgelişmiş ülkeler arasındaki dağılımını vermektedir. Bu ülkelerdeki toplam yabancı sermaye stoku 1967'de 32.8 milyar dolar, 1976'da 73.1 milyar dolardır. Yüzden fazla ülkeye dağılan bu stokun 1967'de % 54'ü, 1976'da ise % 58.5'i tabloda gösterilen onbeş ülke tarafından paylaşılmıştır. Bu onbeş ülkeden sekizi (Brezilya, Meksika, Hong - Kong, Singapur, G. Kore, Malezya, Endonezya, Nijerya) 1967-1976

döneminde toplam yabancı sermaye stokundaki paylarını arttırmışlardır. Bu eğilim adı geçen sekiz ülkede 1967-1976 döneminde gerçekleştirilen uluslararası dolaysız yatırımların, azgelişmiş ülkelere aynı dönemde yapılan toplam uluslararası dolaysız yatırımlardan daha hızlı arttığını göstermektedir.

Tablo 7. 2 — Uluslararası Dolaysız Yatırımların Azgelişmiş Ülkelere Dağılımı (Yıl Sonu İtibariyle Stok Dağılımı Milyar Dolar ve %).

	1967		1976	
Ülkeler	Milyar $	%	Milyar $	%
Brezilya	3.7	11.3	10.4	14.3
Meksika	1.8	5.5	4.6	6.3
Arjantin	1.8	5.5	2.2	3.0
Peru	0.8	2.4	1.8	2.5
Venezuella	3.5	10.6	4.0	5.6
Trinidad - Tobago	0.7	2.1	1.2	1.6
Hong - Kong	0.3	0.9	1.4	1.9
Singapur	0.2	0.6	1.7	2.4
G. Kore	0.3	0.9	1.0	1.4
Malaysiya	0.7	2.1	2.3	3.2
Filipinler	0.7	2.1	1.4	1.9
Endonezya	0.2	0.6	4.2	5.8
Hindistan	1.3	4.0	2.4	3.3
Nijerya	1.1	3.3	2.7	3.8
İran	0.7	2.1	1.1	1.5
Diğer AGÜ	15.0	46.0	30.7	41.5
Toplam	32.8	100.0	73.1	100.0

Kaynak : 1967 rakamları UN (1978 b), s. 254, Tablo III. 47'den, 1976 rakamları Billerbeck - Yasugi (1979), s. 70, Tablo SI 5'den hesaplanmıştır.

Üretim ve yatırımların petrol kesiminde yoğunlaştığı Venezuella, Endonezya, Nijerya ve İran gibi petrol üreticisi ülkeleri dışarda bırakırsak, uluslararası dolaysız yatırımların, sınai ihracatını hızla arttıran ülkelere yönelme eğilimi gösterdiği söylenebilir. Azgelişmiş ülkelerdeki toplam yabancı sermaye stokunun 1967'de % 27.7'si, 1976'da ise % 32.6'sı çalışmamızın birinci bölümünde (Kısım 2.3) az-

gelişmiş ülkelerden yapılan sınai ürün ihracatının büyük kısmını gerçekleştirdiklerine işaret ettiğimiz yedi ülkededir (Brezilya, Arjantin, Meksika, Hong Kong, Singapur, G. Kore, Hindistan). 1967-1976 döneminde azgelişmiş ülkelerde yapılan 40.3 milyar dolarlık uluslararası dolaysız yatırımların % 35.5'u (14.3 milyar dolar) sözü edilen yedi sınai ihracatçı ülkede gerçekleştirilmiştir (4). Bu yatırım tutarının 1969-1976 arasında Afrika'daki azgelişmiş ülkelerde gerçekleştirilen toplam uluslararası dolaysız yatırımların (5 milyar dolar) (5) yaklaşık üç katı olduğu düşünülürse, sözü edilen yedi ülkeye yönelen dolaysız yatırımların önemi daha iyi anlaşılır.

Sınai ürün ihracatını hızla arttırmış olan yedi ülke arasında yabancı sermaye stokunun ve uluslararası dolaysız yatırımların dağılımı ise oldukça dengesizdir. Bu yedi ülkede 1967'de 9.4 milyar dolar düzeyinde olan stokun % 77.6'sı (7. 3 milyar dolar) üç Latin Amerika ülkesinde (Brezilya, Arjantin, Meksika), % 22.4'ü (2.1 milyar dolar) dört Asya ülkesindedir (Hong - Kong, Singapur, G. Kore, Hindistan). 1976'da ise Asya ülkelerinin payı % 27.5'e çıkarken, Latin Amerika ülkelerinin payı % 72.5'e düşmüştür. Benzer dengesizlik yatırımlar açısından da söz konusudur. 1967-1976 döneminde, söz konusu yedi sınai ihracatı ülkede gerçekleştirilen 14.3 milyar dolarlık uluslararası yatırımın % 69.2'si (9.9 milyar dolar) üç Latin Amerika ülkesinde, % 30.8'i (4.4 milyar dolar) ise dört Asya ülkesinde yapılmıştır. Bu yedi ülkeye akan 14.3 milyar dolarlık uluslararası yatırımın % 46.8'i (6.7 milyar dolar) tek başına Brezilya tarafından emilmiştir. Aynı dönemde Asya ülkelerine giden uluslararası dolaysız yatırımların tutarı Hong - Kong da 1 .1 milyar dolar, Singapur'da 1. 5 milyar dolar, G. Kore'de 1 milyar dolar ve Hindistan'da 1. 1 milyar dolardır. Brezilya ve Meksika gibi Latin Amerika ülkeleriyle kıyaslandığında küçük gibi gelen bu rakamlar başka ülke-

(4) Yatırım rakamları Tablo 7. 2'deki stok rakamlarından hesaplanmıştır.

(5) Billerbeck - Yasugi (1979), s. 70, Tablo SI 5.

lerle kıyaslandığında oldukça önemli miktarları ifade etmektedir. Örneğin, 1967-1976 döneminde Yunanistan'da yapılan uluslararası dolaysız yatırım tutarı 348 milyon dolar, Türkiye'de 97 milyon dolar, S. Arabistan'da 106 milyon dolar, Pakistanda 13 milyon dolardır (6). Bu ülkelerde gerçekleştirilen uluslararası yatırımlarla karşılaştırıldığında Asya ülkelerindeki yatırımların ulaştığı boyutun önemi anlaşılır. Ayrıca, Asya ülkelerinde yapılan uluslararası dolaysız yatırımlar Latin Amerika ülkelerine kıyasla daha hızlı artmaktadır. 1967-1976 arasında yabancı sermaye stoku Brezilya'da 2.8, Meksika'da 2.5 Arjantin'de 1.2 katı artmışken, Hong Kong'da 4.6, Singapur'da 8.5, G. Kore'de 3.3 katı artmıştır.

Yabancı sermaye stoku dağılımında Latin Amerika ülkeleri lehine oluşan dengesizliğin nedenlerinden birisi, bu ülkelerde sınai üretimin daha önce başlamış olmasıdır. 1965 öncesi dönemde ithal ikamesi stratejisi çerçevesinde sınai üretime başlayan bu ülkelere iç pazara yönelik üretim amacıyla gelen uluslararası yatırımlar daha 1950'lerde oldukça önemli düzeylere varmıştır. Asya ülkelerinde ise (Hindistan hariç) söz konusu stok oluşumunun başlaması daha yenidir. Bu ülkelerde sınai üretim yoğun olarak 1965 sonrası ihracata yönelik gelişme aşamasında gerçekleştirilmiş, özellikle G. Kore'de bu dönemde resmi kaynaklı dış fonlar azalırken uluslararası dolaysız yatırımlar hızlanmıştır (7). Özel olarak Brezilya'da daha fazla uluslararası yatırım yapılmasının nedeni ise, geniş ve cazip iç pazarın yanısıra, bu ülkenin yabancı sermayeye Latin Amerika Serbest Ticaret Bölgesinde (LAFTA) ihracat açısından önemli olanaklar sağlamasıdır (8).

Yabancı sermaye stokunun Latin Amerika ülkeleri lehine dengesiz oluşu, buna karşılık Asya ülkelerine yönelen uluslararası yatırımların göreli olarak hızlı artması bu bölgelere yönelen uluslararası sermayenin kökeniyle de ya-

(6) Billerbeck - Yasugi (1979), s. 70, Tablo SI 5.
(7) Sunoo (1978), s. 322 - 323; Takeo (1978), s. 35.
(8) Tyler (1976), s. 148 - 151.

kından ilgilidir. ABD'nin bu tür yatırımları tarihsel oluşum, politik etkileşim, coğrafi yakınlık vs. gibi nedenlerle Latin Amerika'da yoğunlaşmıştır. 1976'da azgelişmiş ülkelerdeki ABD kökenli sermaye stokunun % 72.9'u Latin Amerika, % 18.3'ü Asya ve % 8.7'si Afrika ülkelerindedir (9). Buna karşılık azgelişmiş ülkelere yönelik yatırımları en hızlı artan ülkelerden birisi olan Japonya'nın yöneldiği ülkeler ise Asya ülkeleridir. 1951 - 1976 yılları arasında azgelişmiş ülkelerde gerçekleştirilen Japon kökenli dolaysız yatırımların % 48'i Asya, % 26.8'i Latin Amerika, % 18.1'i Orta Doğu, % 6.8'i ise Afrika ülkelerinde yapılmıştır ve aynı dönemde, Japonya'nın azgelişmiş ülkelerde yaptığı sınai üretim amaçlı yatırımların da % 56'sı Asya ülkelerindedir (10).

Sınai ürün ihracatı hızla artan ülkelerde gerçekleştirilen uluslararası dolaysız yatırımların önemli kısmı imalat sanayiinde yoğunlaşmıştır. Tablo 7.3 bazı azgelişmiş ülkelerde yabancı sermaye stokunun sektörler itibariyle dağılımını vermektedir. Görüldüğü gibi, sınai ihracatı hızla artan ülkelerde uluslararası yatırımlar, diğer ülkelerdekine kıyasla daha çok imalat sanayiinde yoğunlaşmıştır. Hong Kong'da ise 1976'da yabancı sermaye stokunun tamamı imalat sanayiindedir. Öte yandan, 1972 yılı sonu itibariyle azgelişmiş ülkelerde, petrol kesimi hariç diğer sektörlerdeki toplam yabancı sermaye stokunun % 48.7'si imalat sanayiindedir ve bunun da % 74'ü Latin Amerika ve Asya ülkelerindedir (11). Dolayısıyla, özellikle petrol kesimindeki uluslararası yatırımlar hesap dışı tutulduğunda, azgelişmiş ülkelere giden uluslararası dolaysız yatırımların imalat sanayiinde yoğunlaştığı ve daha çok Latin Amerika ve Asya ülkelerine kaydığı söylenebilir.

Azgelişmiş ülkelerde yapılan uluslararası dolaysız yatırımların gelişmesini ve özelliklerini kısaca ele aldığımız bu kısımda şu sonuçlara ulaşmak mümkündür:

---

(9) Billerbeck - Yasugi (1979), s. 80, Tablo SI 15.
(10) Billerbeck - Yasugi (1979), s. 84, Tablo SI 19.
(11) UN (1978 b), s. 260, Tablo III. 51'den hesaplanmıştır.

Tablo 7. 3 — Bazı Azgelişmiş Ülkelerde Yabancı Sermaye Stokunun Sektörel Dağılımı (Yıl Sonu İtibariyle % dağılım).

Ülkeler	(Yıl)	Maden	İmalat San.	Hizmetler	Diğerleri
Brezilya	(1976)	2.5	76.5	18.6	2.0
Meksika	(1975)	4.1	77.5	18.1	0.2
Arjantin	(1973)	5.6	65.0	24.5	4.5
Hong - Kong	(1976)	—	100.0	—	—
Singapur	(1976)	40.6	59.3	—	—
G. Kore	(1975)	1.4	80.1	18.5	—
Hindistan	(1974)	4.2	92.0	3.7	—
Kolombiya	(1975)	36.0	44.2	18.3	1.5
Panama	(1974)	16.1	37.4	46.4	—
Endonezya	(1976)	37.5	57.0	10.3	—
Filipinler	(1976)	12.6	48.7	34.0	4.7
Nijerya	(1973)	63.3	25.2	10.3	1.2

Kaynak : UN (1978 b), s. 259, Tablo III. 50.

1) Azgelişmiş ülkelere yönelik uluslararası dolaysız yatırımlar 1960 sonrası dönemde, önceki döneme kıyasla önemli ölçüde artmış ve bu artış giderek hızlanmıştır.

2) Azgelişmiş ülkelerdeki uluslararası yatırımlarda en önemli pay ABD'nindir. Japonya ve B. Almanya azgelişmiş ülkelere yönelik yatırımlarını en hızlı arttıran ülkelerdir.

3) Petrol üreticisi ülkeler analiz dışı bırakılırsa, uluslararası dolaysız yatırımlarda sınai ürün ihracatçısı ülkelere doğru bir eğilim vardır.

4) Azgelişmiş ülkelerdeki uluslararası yatırım stokunun büyük bir kısmı Latin Amerika ülkelerindedir.

5) Söz konusu yatırım stokunun görece daha küçük kısmına sahip olan Uzak Doğu'nun sınai ürün ihracatçısı azgelişmiş ülkelerinde, uluslararası yatırımlar 1965 sonrası dönemde daha hızlı artmıştır.

6) Sınai ihracatını hızla arttırmış olan az sayıda Latin Amerika ve Asya ülkesinde uluslararası dolaysız yatırımlar göreli olarak daha çok imalat sanayiinde toplanmıştır.

Azgelişmiş ülkelerde gerçekleştirilen uluslararası dolaysız yatırımların gelişmesini kısa da olsa incelememizin

temel nedeni bu tür yatırımlarla azgelişmiş ülkelerden yapılan sınai ürün ihracatı arasındaki ilişkiyi ortaya koymaktır. Yukarıda ulaştığımız sonuçlar böyle bir bağlantının söz konusu olabileceği ve 1960 sonrası dönemde az sayıda azgelişmiş ülkenin sınai ürün ihracatlarını hızla arttırmalarında uluslararası dolaysız yatırımların etkili olduğu izlenimini vermektedir. Ancak, bu sonucun yorumlanmasında ihtiyatlı olmak gerekir. Daha önce de belirttiğimiz gibi uluslararası dolaysız yatırımlarla azgelişmiş ülkelerin sınai ürün ihracatı arasında net bir ilişki aramak ve bu tür ihracatı salt çokuluslu şirketlerin dolaysız yatırımlarına bağlamak yanlış olabilir. Çokuluslu şirketler azgelişmiş ülkelerde ihracat dışında amaçlarla yatırım yaptıkları gibi, bir yatırım eylemi olmaksızın da bu tür ihracat üzerinde etkili olabilmektedirler.

7. 3 — Sınai Ürün İhracatında Pazarlama ve Çokuluslu Şirketler

Azgelişmiş ülkelerden sınai ürün ihracatında en önemli dar boğazlardan birisi üretilen ürünün uluslararası pazarlarda pazarlanmasıdır. Genel olarak uluslararası ticaret, özel olarak sınai ürün ihracatı üzerindeki çalışmalar, daha çok üretimi ve üretim yöresini belirleyen etkenler üzerinde durmuş, üretim sonrasıyla pek fazla ilgilenmemişlerdir. Klasik ve neo-klasik kuramlar, karşılaştırmalı üstünlük ilkesine göre üretim yapılacağını ve üretiminde üstünlüğe sahip olunan ürünün ihraç edileceğini öngörmüşlerdir. Daha sonraki çabalarda bu çerçevede gelişmiş ve üretimin belirlemesinde büyük ölçüde neo-klasik kuramın öngörüsünü doğrulamak ya da reddetmek konularına ağırlık verilmiştir. Uluslararası ticaretin kesin hatlarla tanımlanabildiği ve bir grup ülkenin birincil mallar, diğer grup ülkenin de sınai mallar ihracatını gerçekleştirdiği dönemlerde, üretilenin nihai tüketiciye eriştirilmesi sürecinde pazarlama aşamasının kritik bir önem taşımadığı düşünülebilir. Böyle bir

durumda özellikle birincil ürün ihraç eden ülkeler güç ve karmaşık bir pazarlama sorunuyla karşı karşıya değildirler.

Sınai ürünlerde ise durum oldukça farklıdır. Özellikle sınai üretime konu olan tüketim malları ve bunların üretiminde girdi işlevi gören diğer sınai ürünlerin uluslararası piyasalarda pazarlaması çok kritik bir aşama olarak ortaya çıkmaktadır. Sınai ürünlerde uluslararası rekabet söz konusu olduğunda, belirleyici faktörlerin başında tüm unsurlarıyla pazarlama gelmektedir (12). Hatta bu konuda hangi ülkelerin hangi tür ürünleri ihraç edebileceğinin ürünün pazarlanabilmesindeki güçlükler tarafından belirlendiği de öne sürülmüştür (13). Uzun yıllar sınai ürün ihracatı salt gelişmiş ülkelere özgü bir etkinlik olarak süregelmiştir. Dünya ticaretinin giderek uluslararası olmaktan çıkarak, firmalar arası ve firma-içi ticaret niteliğine bürünmesi sonucu, rekabet bu birimler arasında gelişmiş ve firmalar geniş piyasa bilgisi ve pazarlama teknikleri ile donanmışlardır.

Yeni olan bir olgu ise azgelişmiş ülkelerin sınai ürün ihracatına girmiş olmalarıdır. Ancak bu tür ticarette azgelişmiş ülkelerin zayıf noktası daha çok gelişmiş ülkelerde bulunan pazarları tanımamaları, pazarlama stratejisi ve tekniklerine geniş ölçüde yabancı olmaları ve bu konularda henüz rekabetçi düzeye erişememiş olmalarıdır. Tercihlerin ve zevklerin hızla değiştiği, bu değişimin önemli ölçüde üretici tarafından etkilenebildiği, buna paralel olarak ürünlerin çeşitlendirilip, biçim ve nitelik değiştirdiği ve tüketiciye ulaşma başarısının önemli ölçüde bu gelişmelere bağlı olduğu sınai ürün piyasalarında, bu gelişmelere göreli olarak uzak olan azgelişmiş ülke üreticisinin, çok önemli maliyet avantajlarına sahip olsa dahi, pek fazla şansı yoktur. Bu açıdan bakıldığında, sınai ürün ticaretinde başarılı olabilmek için salt uygun koşullarda üretebilmenin yetmediğini, üretilenin pazarlanabilmesinin de temel bir koşul

(12) Hirsch (1967), s. 56 - 58.
(13) de la Torre (1972), s. 227 - 228.

olduğunu kabul etmek gerekir.

Pazarlama işlemi değişik niteliklere sahip ve herbiri farklı bilgi ve beceri gerektiren çok sayıda etkinlikten oluşur. Etkili ve sürekli pazar araştırması yapılması ve elde edilen bilgilerin hızla değerlendirilerek uygulamaya yansıtılması zorunludur. Tüketici tercihlerinin yakından izlenerek model, paketleme vs. gibi noktalarda gerekli tasarım değişmelerinin zamanında gerçekleştirilmesi vazgeçilmez bir koşuldur. Reklam, tanıtma (promotion), depolama, taşıma gibi hizmetler etkili biçimde sağlanmalı, pazar özelliklerine uygun stoklama ve teslim sistemleri geliştirilmelidir. Bunların da ötesinde, önemli pazarlara kolayca girmeyi ve tutunmayı sağlayacak bağlantı ve ilişkiler kurularak, kalıcı pazarlama kanallarının oluşturulması gereklidir. Büyük ölçüde beceri isteyen bu etkinlikler aynı zamanda (işletme sermayesi açısından) oldukça yoğun sermaye de gerektirir. Böylesi farklı özellikler taşıyan çok sayıda etkinliğin gerçekleştirildiği birimlerde kaçınılmaz olarak önemli ölçek ekonomileri söz konusudur. Dolayısıyla, uzmanlaşmış, büyük ölçekli birimler pazarlamada hem işlevsel olarak ve hem de maliyetler açısından üstünlüğe sahiptirler.

Azgelişmiş ülkelerde yukarıda sıraladığımız pazarlama işlevlerinin, özellikle uluslararası pazarlara yönelik olarak gerçekleştirilmesi son derece güçtür. Azgelişmiş ülkeler genel olarak sınai ürünler arasında kendisi ve teknolojisi standartlaşmış ürünlerin üretim ve ihracatını gerçekleştirebilmektedirler. Ancak standartlaşmış ve olgunlaşmış sınai ürünlerde ihracat üretim kadar pazarlama faktörüne de bağlıdır. Kural olarak kendisi ve teknolojisi standartlaşmamış ürünlerin ihracat amacıyla pazarlanması, son derece güçtür. Standartlaşmış ürünlerde ise üreticiler, tüketici tercihlerini izleyip, çeşitli girişimlerle tüketicinin davranışını etkileyerek pazar payını arttırabilirler. Dolayısıyla, bu ürünlerde önemli miktarlarda ihracat, pazarlama çabalarına ve uluslararası pazarlamadaki güçlüklerin aşılmasına bağlıdır.

Sınai ürünlerde uluslararası pazarlara girebilmek için

mutlaka o zamana kadar pazara egemen olmuş firmalara göre düşük bir fiyat arz etmek zorunludur. Ancak, üretim maliyetinin düşüklüğü nedeniyle sağlanan düşük fiyata, pazarlama aşamasındaki maliyet de eklenmektedir. Pazarlamadaki güçlük de burada ortaya çıkmaktadır. Bu aşamada büyük maliyetler gerektiren ürünlerin uluslararası pazarlanması göreli olarak güçtür. Pazarlanma güçlükleri; ürünün çeşitlendirilme derecesi, tanıtılma düzeyi, tüketicinin markaya bağımlılığı, satış sonrası tamir, bakım vs. gibi hizmetlerin sağlanması zorunluluğu, mevcut pazarlama kanallarının önceden ele geçirilmiş olup olmaması gibi tümü ek maliyetler doğuracak unsurların ürünün pazarlanmasında ne derece gerekli olduğuna bağlı olarak belirlenmektedir (14).

Pazarlamadaki güçlükleri belirleyen faktörlerin önemi salt maliyetler açısından değildir. Bu etkinliklerin başarılması da gereklidir. Bunları başarmada olağan dışı güçlüklere sahip olan birimlerde maliyetlerin daha da artacağı açıktır. Pazarlama güçlüklerini aşabilmek için piyasa koşullarının yakından izlenmesi ve pazarlama işlevinin eksiksiz yapılması gerekmektedir. Bu ise, bilgi, beceri ve deneyim gibi faktörlerin varlığının yanısıra, gerekli ilişkilerin de kurulmuş olmasını gerektirir. Azgelişmiş ülkelerde ne söz konusu pazarlama etkinliklerini gerçekleştirecek bilgi ve deneyim birikimi vardır, ne de söz konusu ilişkiler kurulmuştur. Kaldı ki, sınai ürün pazarlarının bir çoğu marka egemenliğinin kurulduğu, satış sonrası hizmet ağının etkin biçimde geliştirildiği ve dağıtım kanallarının tüketici tercihlerini etkileme olanağına sahip birimlerce paylaşılmış olduğu pazarlardır (15). Bu tür pazarlara sonradan girecek olanlar açısından hem maliyetler, hem de gerçekleştirilmesi zorunlu pazarlama etkinlikleri hızla artacaktır. Sınai ürün ihracatında azgelişmiş ülkeler yerleşik pazarlara yeni yeni giren ülkelerdir. Azgelişmiş ülkelerden sınai ürün ihracatında, pazarlamanın temel darboğazlardan biri

(14) de la Torre (1972), s. 231-232.
(15) Helleiner (1975), s. 23.

olmasının nedenleri bunlardır.

Sınai ürünlerinin pazarlanmasında, dolayısıyla uluslararası pazarlara girmekte güçlüklerle karşı karşıya olan azgelişmiş ülkelerin bu sorunu çözmek ve pazarlamanın oluşturduğu darboğazı aşmak konusunda başvurabilecekleri çare, bu işlevi yerine getirebilecek olan örgütlerin katkısını sağlamaktır. Uluslararası pazarlama konusunda da en yetenekli kuruluşlar yine çokuluslu şirketlerdir (16). Pazarlama ve piyasaya giriş güçlüklerinin artmasına bağlı olarak, yabancı firmaların ihracata ve/veya ihracat ürünlerinin pazarlanmasına katılmaları gerekliliği de artmaktadır. Çokuluslu şirketler, evrensel düzeyde yayılmış ilişkileri ve yavru firmaları yoluyla olduğu kadar, uluslararası ticaret ve pazarlamadaki bilgi, tecrübe ve olanaklarıyla da bir çok pazarlama güçlüğünü kolaylıkla aşabilecek yetenektedirler. Kaldı ki, sınai ürünler açısından da uluslararası pazarlar çokuluslu şirketlerin denetimi altındadır (17). Çokuluslu şirketlerin denetiminin özellikle etkili olduğu pazarlar metal ürünleri, taşıt araçları, makina ve aletler, elektronik ürün ve parçaları, büro makinaları, dikiş makinaları ve diğer makinaların yöneldiği pazarlardır (18). Hatırlanacağı gibi, sözü geçen ürünler azgelişmiş ülkelerin en dinamik sınai ihraç ürünleridir ve çoğu kez uluslararası fason üretimi yoluyla azgelişmiş ülkelerde üretilmektedir. Çokuluslu şirketler, sadece sahip oldukları bilgi ve beceri nedeniyle değil, aynı zamanda uluslararası pazarlar üzerinde etkin denetime sahip olmaları açısından da pazarlama ve piyasalara girme konusunda üstünlüğe sahiptirler.

Çokuluslu şirketlerin sınai ürünlerde uluslararası pazarları denetim altına almış olmaları kendi açılarından pazarlama konusundaki üstünlüklerini pekiştirirken, bu pazarlara sonradan girmek zorunda olan azgelişmiş ülkelerin de güçlüklerini arttırmaktadır. Söz konusu şirketlerin

(16) de la Torre (1974), s. 137 ve 142 - 143.

(17) UNCTAD (1977 c); UNCTAD (1978 c).

(18) UNCTAD (1977 c), s. 30.

herhangi bir şekilde denetledikleri piyasalara girebilmek için, yukarıda değindiğimiz çeşitli pazarlama güçlükleri aşırılabilse dahi, bu şirketlerin aracılığına gerek vardır. Bu konuda üretici çokuluslu şirketler kadar, salt ticari amaçlı çokuluslu şirketler de etkilidir. Dolayısıyla, azgelişmiş ülkelerde ihraç edilebilir nitelikde ürünlerin üretim aşamasında yatırım yoluyla çokuluslu şirket katkısı gerekmese dahi, pazarlama aşamasında çokuluslu şirket katkısı sağlamak kaçınılmaz olmaktadır. Pazarlamanın ve piyasalara girişi sağlamanın azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatında çokuluslu şirketlerin sağladıkları en önemli katkı olarak değerlendirilmesinin nedeni de budur (19).

Çokuluslu şirketlerin pazarları denetlemeleri ve pazarlamada üstünlük sağlamaları üretici şirketlerin oluşturdukları firma ağı, üretici şirketlerin yapısı içinde kurulan ticaret firmaları ve salt ticari amaçlı çokuluslu şirketler yoluyla gerçekleştirilmektedir. Üretici çokuluslu şirketler oluşturdukları yavru firma ağıyla yayıldıkları ülkelerde piyasaya girişleri olduğu kadar, pazarlama ve dağıtım kanallarını da denetleyebilmektedirler. Azgelişmiş ülkelerdeki yavru firmalar, yerli firmalara kıyasla uluslararası pazarlar hakkında daha geniş bilgiye sahip oldukları gibi, pazarlama bilgi ve beceri açısından da daha üstün durumdadırlar (20). Pazarlama ve piyasaya giriş güçlükleri arttıkça, yabancı kökenli yavru firmaların bu üstünlüğü de artmaktadır.

Yavru firmalardan oluşan ve çokuluslu şirketlerin dikey tamlaşma eğilimleri içinde gelişen firma ağının, ihracatta ve pazarlamada önemli olanaklar sağladığının en belirgin göstergesi firma içi ticaretin hızla gelişmesidir. Uluslararası ticarette hızla artan firma içi ticaret, azgelişmiş ülkelerin sınai ürün ihracatında da önemli bir rol oynamaktadır. Örneğin, ABD'nin azgelişmiş ülkelerdeki yavru firmalardan yaptığı ithalatın toplam ithalata oranı 1971-1975 döneminde ortalama % 32'dir (21). Firma ağı içinde gerçeşleştirilen ticarete bakılacak olursa, ABD kökenli yavru

(19) Hone (1976), s. 146; UNCTAD (1978 c), s. 7.
(20) de la Torre (1974), s. 137.
(21) Helleiner (1979), s. 396, Tablo 1.

firmaların ana firmaya yaptıkları ihracatın, yavru firma toplam ihracatının 1971'de % 69'u, 1975'de % 82'si olduğu görülmektedir (22). Yine ABD çokuluslu şirketlerinin azgelişmiş ülkelerde çoğunluk payına sahip oldukları yavru firmaların 1970'deki sınai ürün ihracatının % 53'ü (Latin Amerika ülkeleri hesap dışı bırakılırsa % 65'i) firma ticaret niteliğindeydi (23). Brezilya'da, ABD kökenli yavru firmaların sınai ürün ihracatının 1960'da % 68'i, 1972'de % 73'ü firma içi ticaret olarak gerçekleştirilmiştir (24). Meksika'da, ABD kökenli yavru firmaların toplam sınai ihracatında firma içi ticaret olarak tanımlanabilecek kısmın payı 1960'da % 54, 1972'de % 82'dir (25). Batı Alman çokuluslu şirketlerinin Arjantin, Brezilya, Meksika ve Hindistan'daki yavru firmalarının 1976 yılındaki sınai ihracatlarının ortalama % 60'ı şirketlerin firma ağı içinde gerçekleştirilmiştir (26). İngiliz şirketlerinin azgelişmiş ülkelerdeki yavru firmaları ise, 1971-1972 döneminde ithalatlarının % 25'ni şirket içindeki firma ağından karşılamış, ihracatlarının yaklaşık % 25'ini de yine bağlantılı firmalara yapmışlardır (27).

Azgelişmiş ülkelerde firma içi ticarete ilişkin bu bilgiler bu tür ticaretin hızla geliştiğini göstermektedir. Firma içi ticaret, azgelişmiş ülkelerdeki yavru firmalara ana şirketin denetlediği pazarlara kolayca girme olanağı sağladığı gibi ,yavru firmalar ana şirketin fiyat politikasına bağlı olarak, transfer fiyatlaması yoluyla gerçek maliyetlerinden bağımsız biçimde rekabetçi olabilmekte ve pazar paylarını arttırabilmektedirler (28). Ayrıca, yavru firmalar, ana

(22) UN (1978 b), s. 221. Bu rakamlar içinde petrol şirketleri de vardır ve firma içi ticaretin önemli bir kısmı bu şirketlerce gerçekleştirilmektedir. Bkz. Helleiner (1979), s. 397.
(23) UNCTAD (1978 c), s. 5.
(24) UNCTAD (1977 c), s. 27, Tablo 3.
(25) UNCTAD (1977 c), s. 28, Tablo 4.
(26) UNCTAD (1978 c), s. 5.
(27) UNCTAD (1977 c), s. 31.
(28) UNCTAD (1977 c), s. 10. Kuşkusuz aynı mekanizmayla yavru firmaların rekabetciliği olumsuz yönde etkilenebilmekte ve ihracat olanakları sınırlanabilmektedir. İthal ikamesine yönelik üretim yapan çokuluslu şirketlerde bu eğilim daha belirgindir.

firmanın kullandığı marka vs. gibi, tüketici tercihlerini etkileyecek olanaklardan da yararlanmakta ve böylece pazarlamanın en güç aşaması olan tüketiciye ulaşabilme aşamasını kolayca geçebilmektedirler.

Azgelişmiş ülkelerde sınai üretimin uluslararası piyasalarda pazarlanmasında çokuluslu şirketlerin katkısı, salt üretici şirketlerin yavru firmalar ağı içinde sağladıkları olanaklarla sınırlı kalmamaktadır. Üretici çokuluslu şirketler, söz konusu firma ağı içinde veya dışında yer alan ve başka isimle çalışan salt ticaret ve pazarlama hizmetlerinde uzmanlaşmış firmalar kurmakta, böylece firma ağı içinde üretilen mal ve hizmetleri bu kanaldan pazarlamaktadırlar (29).

Üretici çokuluslu şirketlerin sağladıkları ticaret ve pazarlama olanakları yanısıra bu konuda temel katkı, salt ticaret amacıyla kurulmuş çokuluslu şirketler ve/veya «uluslararası satın alma grupları» (international buying groups) tarafından sağlanmaktadır. Öyle ki, azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatında çokuluslu şirketlerin katkısı irdelenirken üretici çokuluslu şirketlerin ve uluslararası dolaysız yatırımların rolünün fazlasıyla abartıldığı, oysa temel katkının ticari amaçlı çok uluslu şirketler tarafından yapıldığı öne görülmektedir (30). Çokuluslu ticaret şirketi veya uluslararası satın alma firmaları aracılığıyla yapılan ihracatta, ihracatı gerçekleştiren yerli firma olarak görünmekte ve yabancı şirketin üretim öncesi ve/veya sonrası sağladığı katkı kolayca gözden kaçmaktadır. Dolayısıyla, azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatında çokuluslu ticaret şirketlerinin katkısının somut olarak saptanması olanaksızdır. Oysa, genel bir kanı olarak özellikle Uzak Doğu'nun sınai ürün ihracatçısı azgelişmiş ülkelerinde, başta Japonların ünlü Zaibatsu grupları (uluslararası satın alma grupları) olmak üzere çokuluslu ticaret şirketleri çok önemli rol oynamakta ve üretici çokuluslu şirketlerin çok ötesinde ihracat olanağı sağlamaktadırlar.

(29) UNCTAD (1978 c), s. 8-10.
(30) Hone (1974), s. 148-149.

Çokuluslu ticaret şirketleri ve uluslararası satın alma gruplarının genellikle azgelişmiş ülkelerdeki sınai üretimle doğrudan bir ilişkileri yoktur. Ancak bunlar gerek fason olarak gerekse normal ilişkiler içinde verdikleri siparişlerle önemli bir sınai üretim kapasitesi yaratmakta, bazen de teknoloji ve gerekli girdileri sağlamaktadırlar (31). Bu şirketlerin temel işlevi, kendi sipariş ettikleri veya doğrudan doğruya satın aldıkları ürünlerin uluslararası pazarlarda pazarlanmasını sağlamaktır. Ticaret şirketlerinin, azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatında rol oynamaya başlamaları Japon ticaret firmalarının Doğu Asya ülkelerinde bu tür girişimleriyle olmuştur. Zaibatsu grupları azgelişmiş ülkelerdeki girişimlerine önce parça üretiminde başlamış, giderek nihai ürünlerde de önemli üretim kapasiteleri yaratmışlardır (32).

Japon Zaibatsu gruplarının Uzak Doğu Asya ülkelerinde açtıkları yolu sonradan ABD ve Avrupa'nın ticaret şirketleri izlemiştir. Bu şirketler, azgelişmiş ülkelere ısmarladıkları ve/veya yerel piyasadan satın aldıkları ürünleri, kendi markaları altında, kendi pazarlarında satmaktadırlar. Son yıllarda özellikle kendi ülkelerinde büyük mağazalar zinciri oluşturmuş ünlü perakendeci firmalar bu ülkelerden ucuz maliyetle sağladıkları tüketim mallarını kendi pazarlarında perakende olarak satmaktadırlar (33).

Çokuluslu ticaret şirketlerinin ve uluslararası satın alma gruplarının azgelişmiş ülkelerin sınai ürün ihracatında temel işlevleri bir tür aracı rolü oynamaktır. Ucuz işgücü kullanılarak azgelişmiş ülkelerde üretilen sınai ürünler bu şirketler tarafından satın alınıp, kendi pazarlarında ve/veya üçüncü pazarlarda satılmaktadır. Bu ürünler, genellikle tanınmış markalara karşı şartlanmış, ürün ve paketlemede tasarıma ve reklamlara karşı duyarlı tüketicilerin oluşturduğu ve dolayısıyla pazarlamanın son derece güç olduğu piyasalarda satılması zorunlu olan tüketim malları-

(31) Helleiner (1975), s. 26.
(32) Hone (1974), s. 149.
(33) Hone (1974), s. 149; UNCTAD (1978 c), s. 12.

dır (34). Üretimi gerçekleştiren yerli firmaların böylesi güç bir pazarlama işlemini gerçekleştirmeleri olanaksızdır.

Bu koşulllarda, yerli firmaların, ürettiklerini doğrudan doğruya pazarlamaktansa çokuluslu ticaret firmalarına satmaları ve hatta doğrudan bu firmalardan sağlanan siparişler üzerine üretim yapmaları, büyük güçlük arzeden pazarlama sorununu çözmektedir. Çokuluslu ticaret şirketleri genellikle yerli firmaların üretim kapasitelerinin % 60-100'ünü bir kaç yıl için kullanmakta ve böylece yerli firmaya pazarlama sorunuyla uğraşmaksızın dış pazarlara çıkma olanağı sağlamaktadır (35).

Çokuluslu ticaret şirketlerinin ve uluslararası satın alma gruplarının azgelişmiş ülkelerin sınai ürün ihracatına katkılarını sayısal olarak saptamak olanaksızdır. Çoğu kez, yerli firmaların ihracatı olarak kayda geçen ticaret akımları söz konusu şirketlerin gerçekleştirdiği olgulardır. Dağınık olarak sağlanabilen bazı bilgiler, bu tür ihracat gelişmesinin özellikle Uzak Doğu Ülkelerinde önemli boyutlara ulaştığına işaret etmektedir. Örneğin, Japon Zaibatsu gruplarının 1970'lerin başında bu ülkelerden yılda ortalama 1.4 milyar dolarlık mal satın aldıkları ve bunun % 75'ni ABD'de sattıkları tahmin edilmekte ve ABD'de Japon ihraç ürünlerinin yayılmasının temelini bu tür ihracatın oluşturduğu öne sürülmektedir (36). Japon firmalarının Hong Kong'da yerli firmalardan satın aldıkları ürünlerin % 70'ni, Güney Kore'den aldıklarının % 34'nü, Singapur'dan satın alınanların da % 32'ni üçüncü ülke pazarlarında sattıkları saptanmıştır. Hong Kong, Taiwan, G. Kore ve Singapur'da çokuluslu ticaret firmalarının sınai ürün ihracatına katkısının üretici çokuluslu şirketlerin katkısının çok üstünde olduğu kanısı yaygındır (37). Bir tahmine göre, Uzak Doğu ülkelerinin sınai ürün ihracatının % 50-80 dolayında kıs-

(34) Nayyar (1978), s. 75.
(35) Hone (1974), s. 149.
(36) UNCTAD (1978 c), s. 6.
(37) Nayyar (1978), s. 79.

mı çokuluslu ticaret şirketlerinin katkısıyla gerçekleşmektedir (38). Nihayet, sınai ihracatta önde gelen ülkelerde hızla geliştiğini Kısım 6. 1'de saptadığımız uluslararası fason üretiminde çokuluslu ticaret şirketlerinin payı oldukça yüksektir.

7. 4 — Çokuluslu Şirketlerin Azgelişmiş Ülkelerin Sınai Ürün İhracatına Katkıları: Toplu Değerlendirme

Çalışmamızın üçüncü bölümünde azgelişmiş ülkelerde sınai ürün ihracatının gelişme dinamiği içinde dünya ekonomisindeki gelişmelerin ve özellikle üretimin uluslararasılaşmasının rolünü inceledik. Oluşturmaya çalıştığımız yaklaşım çerçevesinde, teknoloji ve faktör içeriği açısından belirli özellikler gösteren endüstrilerin belirli koşulları sağlayabilen azgelişmiş ülkelere kaydıkları ve endüstrilerin yer değiştirmesi olayında çokuluslu şirketlerin çok önemli rol oynadıkları ortaya çıkmaktadır. Yine bu gelişme içinde oluşan uluslararası fason üretim ve serbest ihracat bölgeleri gibi yeni kurumsal oluşumlar çokuluslu şirketlerin sözü edilen rolü etkin biçimde oynamalarına olanak vermiştir. Tüm bunlardan, değişik etkinlikleri yoluyla çokuluslu şirketlerin azgelişmiş ülkelerden yapılan sınai ürün ihracatında önemli bir katkıya sahip oldukları anlaşılmaktadır. Çalışmamızın yedinci kısmında ise çeşitli yönleriyle bu katkının incelenmesine çalışılmaktadır. Azgelişmiş ülkelerde sınai üretim ve ihracatta çokuluslu şirketlerin katkısına ışık tutacak bilgiler süresiz resmi yayınlardan ve zaman zaman gerçekleştirilen anket çalışmalarından elde edilebilmektedir. Bir zaman serisi oluşturarak gelişmelerin izlenmesine olanak vermeyen bu tür bilgiler ise tanım, kapsam ve yöntem farklılıkları nedeniyle çoğu kez çelişik yargılara ulaşılmasına neden olmaktadır.

Yetersizlikleri ve sakıncaları bilinmesine rağmen, yine de çokuluslu şirketlerin azgelişmiş ülkelerin sınai ürün

(38) Morton - Tulloch (1977), s. 212 - 213.

ihracatına katkılarına ilişkin sayısal bir tahmin istenirse, dağınık olan bilgi ve verilerin derlenmesi gerekir. Bu tür bir derleme D. Nayyar tarafından yapılmıştır (39). Yukarıda değindiğimiz bir çok nedenle gerçeği olduğundan düşük tahmin ettikleri ısrarla vurgulanarak gelişmiş ve azgelişmiş ülkelerin resmi kaynaklarındaki dağınık bilgiler, kişisel araştırmalarda elde edilen sonuçlar ve anket uygulamalarının bulguları bir araya getirilmiştir. Tablo 7. 4 çok sayıda kaynaktan elde edilen bu derlemenin ulaştığı yaklaşık tahminleri vermektedir.

Tablo 7. 4 — Üretici Çokuluslu Şirketlerin Bazı Azgelişmiş Ülkelerin Sınai Ürün İhracatında Payı (%).

Ülkeler	Tahmin Yılı	Çokuluslu Şirket Payı
Hong - Kong	1972	% 10
Taiwan	1971	en az % 20
Güney Kore	1971	en az % 15
Hindistan	1970	yaklaşık % 5
Singapur	1970	yaklaşık % 70
Brezilya	1969	% 43
Meksika	1970	% 25 - 30
Arjantin	1969	en az % 30
Pakistan	1972	% 5 - 10
Kolombiya	1970	% 30'dan fazla

Kaynak : Nayyar (1978), s. 62, Tablo 1.

Kaba tahminleri yansıtıyor olmalarına rağmen Tablo 7. 4'deki rakkamlar çokuluslu şirketlerin 1970'lerin başında azgelişmiş ülkelerin sınai ürün ihracatına yaptıkları doğrudan katkı hakkında bir fikir vermektedir. Bu tahminlerin işaret ettiği noktalar şöyle özetlenebilir:

1) Tablodaki tahminler üretici çokuluslu şirketlerin adı geçen ülkelerdeki yavru firmalarının ihracatının, ülkelerin toplam sınai ürün ihracatı içindeki paylarını göstermektedir. Dolayısıyla, üretici şirketlerin çeşitli lisans vs. anlaşmalarıyla sağladıkları dolaylı katkılar ve özelikle ti-

(39) Nayyar (1978).

cari amaçlı şirketlerin ve uluslararası satın alma gruplarının katkıları tablodaki tahminler içinde yer almamaktadır.

2) Tahmin tarihleri oldukça eskidir. Daha sonraki yıllara ilişkin bazı göstergeler çokuluslu şirketlerin katkısının daha yüksek olduğu ve/veya zaman içinde arttığı izlenimini vermektedir. Örneğin; Meksika sınır bölgesinde üretilip, ihraç edilen montaj ürünlerinin toplam sınai ürün ihracatına oranı 1970'de % 38.2'den 1975'de % 48.8'e yükselmiştir (40). Hong Kong'da yeniden ihracat (reexport) toplam sınai ihracatın 1970'de % 16.3'ü iken 1973'de % 22.3, 1977'de % 17.4'ne çıkmış. Singapur'da aynı oran 1975'de % 42.4 olmuştur (41). Sonraki yıllara ait olan bu rakkamlar, salt çokuluslu şirketlerin katkısını yansıtmasa da Tablo 7. 4'de daha önceki yıllar için verilen tahminlerin ya düşük olduğunu, ya da arada geçen sürede çokuluslu şirket katkısının arttığını ima etmektedir. Ayrıca, Kısım 7. 2'de saptadığımız gibi çokuluslu şirketlerin azgelişmiş ülkelerdeki dolaysız yatırımları 1967-1976 döneminde önceki dönemlere göre daha hızla artmış, artan bu yatırımların önemli bir kısmı da Tablo 7. 4'de yer alan sınai ihracatını hızla arttırmış olan az sayıda azgelişmiş ülkeye yönelmiştir. Bu akımın yol açabileceği gelişmeleri Tablo 7. 4 deki tahminler yansıtmaktadır.

3) Tablo 7. 4'de ortaya çıkan önemli bir nokta da üretici çokuluslu şirketlerin sınai ihracata yaptıkları katkının Latin Amerika ve Asya ülkelerinde çok farklı düzeyde olmasıdır. Görüldüğü gibi Latin Amerika ülkelerinden yapılan sınai ürün ihracatına üretici çokuluslu şirketlerin doğrudan katkısı % 25-43 arasında değişirken, Singapur hariç diğer Asya ülkelerinde bu katkı % 5-20 arasında değişmektedir. Bu farklılığın iki temel nedeni olabilir. Bir neden, Latin Amerika ülkelerindeki katkının yüksek oluşuyla ilgilidir. Kısım 7. 2'de saptadığımız gibi azgelişmiş ülkelerde yapılan uluslararası dolaysız yatırımlar, bazı tarihsel ve

(40) World Bank (1979), s. 11.
(41) Keesing (1979 a), Annex B ve s. 27.

güncel nedenlerle, daha çok Latin Amerika ülkelerine yönelmektedir. Tablo 7. 4'deki tahminler ise salt bu tür yatırımlardan kaynaklanan etkinliklerin sınai ürün ihracatına katkısını vermektedir. Dolayısıyla, söz konusu katkının Latin Amerika ülkelerinde göreli olarak daha yüksek oluşunu doğal karşılamak gerekir. İkinci neden ise, çokuluslu şirketlerin iki kıtada örgütlenme biçimlerindeki ve kökenlerindeki farklılığa ilişkindir, ve Asya ülkelerinin sınai ürün ihracatında üretici çokuluslu şirketlerin doğrudan katkısının göreli olarak sınırlı oluşunu açıklayıcı niteliktedir. Latin Amerika ülkelerinde özellikle ABD çokuluslu şirketleri doğrudan yatırımlar ve yavru firmalar yoluyla etkili olurken (Kısım 7. 2), Asya ükelerinde Japon kökenli şirketler ve özellikle uluslararası satın alma grupları (Zaibatsu) fason siparişi ve/veya yerel piyasadan mal satın alarak etkili olmakta ve bölgeye yönelen ABD ve Avrupa kökenli çokuluslu ticaret şirketleri ve perakendeci şirketler bu eğilimi pekiştirmektedirler (Kısım 7. 3). Dolayısıyla, salt üretici şirketlerin katkısını kapsayan Tablo 7. 4'deki tahminlerin Asya ülkelerindeki katkıyı göreli olarak küçük yansıtması da doğaldır.

4) Üretici çokuluslu şirketlerin dışında kalan farklı nitelikli ve amaçlı çokuluslu şirket ve grupların doğrudan ve dolaysız katkıları da eklendiğinde, genel olarak çokuluslu şirketlerin azgelişmiş ülkelerin sınai ürün ihracatına katkısının, tabloda verilen tahminleri fazlasıyla aşan boyutlara varacağı rahatlıkla söylenebilir.

Üretimin uluslararasılaşmasının kendi gelişme dinamiğinin yanısıra, azgelişmiş ülkelerin uyguladıkları özendirici önlemler ve ayrıcalıkların, çokuluslu şirketleri bazı endüstrileri azgelişmiş ülkelere taşımaya ve hatta azgelişmiş ülkeler arasında tercih yapmaya yönelten etkenlerin başında geldiğini daha önce vurgulamıştık. Söz konusu önlemler çokuluslu şirketleri özendirdiği gibi, ihracatı göreli olarak daha kârlı hale getirerek, yerli üreticileri de kısmen veya tamamen dış pazarlara yönelik üretim yapmaya yöneltebilir. Endüstrilerin yer değiştirme sürecinde

teknolojiye, pazarlama hizmetlerine ve diğer girdilere çokuluslu şirketlerin üretime katılmalarına gerek olmadan ulaşabilme olanağı varsa, sözü edilen özendirici önlemler yerli firmaların uluslararası pazarlara yönelik üretim yapma eğilimini arttırıcı rol oynayacaktır. Daha önce değindiğimiz gibi, teknoloji bu olanağı sağlayacak biçimde değişmiştir .Pazarlama ve diğer benzer hizmetler ise üretici olmayan çokuluslu şirketlerce karşılanabilmektedir. Çokuluslu ticaret şirketleri ve uluslararası satın alma gruplarının etkinlikleri ve özellikle uluslararası fason üretimin yayılması, ekonomik yaklaşımı ve politikaları ihracatı özendirecek biçimde düzenlenmiş azgelişmiş ülkelerde yerli üreticileri sınai ihracata yöneltecektir.

Uluslararası dolaysız yatırımları ülkelerine çekmek için azgelişmiş ülkelerin düzenledikleri ve en uç uygulamasını serbest ihracat bölgelerinde bulan özendirici önlemler ve ayrıcalıklar ihracata yönelik bir kalkınma yaklaşımının parçaları olduğu, ve ihracatı özendirici bir ticaret politikasının felsefesini yansıttığı ölçüde, yerli firmaları da etkileyerek dış pazarlara yöneltebilir. Dolayısıyla, yerli üreticileri de etkileyerek dış pazarlara yöneltebilir. Dolayısıyla, yerli üreticileri etkileyebilecek ekonomi politikaları çokuluslu şirketleri ülkeye çekmek için düzenlenen önlemlerin de ötesinde, genel olarak iktisadi çabayı uluslararası etkileşime açık olarak yönlendirecek bir yaklaşımın parçaları olarak düzenlenmektedir. Azgelişmiş ülkelerden sınai ürün ihracatını bütünüyle kavrayabilmek için bu yaklaşımın da kısaca gözden geçirilmesi zorunludur. Çalışmamızın dördüncü bölümü bu amaca yöneliktir.

BÖLÜM IV

AZGELİŞMİŞ ÜLKELERDE SINAİ ÜRÜN İHRACATI ÖZENDİRİCİ POLİTİKALAR

GİRİŞ

Uygun koşullar hazırlandığında, uluslararası sermaye ihracata yönelik üretimde bulunmak üzere ülkeye gelmektedir. Bir bütün olarak değerlendirdiğimizde, sınai ihracatını hızla geliştirmiş az sayıda ülkede bunun önemli boyutlara ulaştığı görülmektedir. Ancak, sınai üretim ve ihracat salt bu yoldan gelişmemektedir. Yerli üreticiler de bu gelişmeye katkıda bulunmaktadır. Yerli üreticileri sınai üretime yöneltmek, ekonomik ve toplumsal gelişme düzeyine bağlı olduğu kadar, ülkede uygulanan iktisat politikalarından ve özellikle uluslararası ticareti düzenleyen önlemlerden etkilenmektedir. Yerli ve yabancı üreticileri belirli üretim alanlarına yöneltmek ve bu alanlarda üretilenin ihracata yönlendirilmesinde ürün, üretim süreci, üretim koşulları, faktör donanımı, faktör fiyatları vs. gibi bir çok etkenin yanısıra ülkede uygulanan iktisat politikalarının ve özellikle ticaret politikasının belirleyici rolü vardır.

Ticaret politikasının belirleyiciliği ilk adımda ülkede uluslararası ticarete karşı alınan genel tavır açısından önemlidir. Uluslararası rekabetin ulusal ekonomi üzerinde belirleyici olması istenmiyorsa, bu rekabeti engelleyecek önlemler alınacaktır. Bu bir kalkınma stratejisi felsefesi olarak geniş uygulama bulmuştur. Öte yandan, ulusal ekonomiyi bu tür bir rekabet dinamiğinden soyutlamanın belli kazançları yanısıra belli maliyetleri de vardır. Bazı ülkelerde maddi koşullar böyle bir felsefenin benimsenmesini engeller. Bazılarında da söz konusu maliyetler çok aşırı boyutlara ulaşmış olabilir. Bu durumda, ulusal ekonomi uluslararası koşulların da etkileşimine açık olarak düzenlenecektir. Bu yaklaşım da genel olarak bir kalkınma felse-

fesini yansıtmaktadır.

İkinci Dünya Savaşı sonrasında, her iki kalkınma felsefesinin de azgelişmiş ülkelerde etkili olduğu söylenebilir. Sınai ürün ihracatında önde gelen azgelişmiş ülkelerin, gelişmelerinin belli bir aşamasında, ikinci stratejiyi benimsemiş olmaları en önemli ortak noktalarından birisidir. İhracata yönelik sanayileşme stratejisi olarak bilinen bu yaklaşım, söz konusu ülkelerde değişen yoğunlukta ve gelişmelerinin değişik aşamalarında uygulama alanı bulmuştur. Sınai ihracatlarını hızla arttırmalarında bu uygulamanın önemli katkısı olduğu kuşkusuzdur. Bu bölümde önce alternatif stratejiler ele alınacak. Daha sonra ihracata yönelik sanayileşme yönteminin politika araçları incelenecektir.

KISIM 8 — AZGELİŞMİŞ ÜLKELERDE ULUSLARARASI TİCARETİN DÜZENLENMESİ VE SINAİ ÜRETİM

Sanayileşmede; yaklaşım ne olursa olsun, başlangıç ve sonuçları itibariyle ülkenin uluslararası ticarete ilişkin düzenlemeleri sanayileşme sürecini yakından ilgilendirmektedir. Uluslararası ticaretle azgelişmiş ülkelerin sanayileşmesi arasındaki ilk bağlantı, söz konusu ülkelerin bu alana sonradan girmeleri nedeniyle, sınai üretimin ciddi bir uluslararası rekabetle karşılaşmasıdır. Bu rekabetin bütünüyle ülke ekonomisine yansıması halinde yeni sanayiler kurmak güçleşecektir.

Ancak, ekonomi söz konusu rekabetten soyutlanırsa, bu kez kurulacak sanayiler belirli özellikler taşıyacaktır. Uluslararası ticaretle ulusal sanayiler arasında ikinci bağlantı bu noktada kurulabilir. Rekabetten ve uluslararası üretim koşullarından soyutlanarak geliştirilmiş sanayilerin tekrar uluslararası pazarlara satış yapması olanaksız denecek kadar güçtür. Bu nedenle, uluslararası mal akımının engellenmesi yoluyla kurulan sanayiler sonuçta salt iç pazarın olanakları ölçüsünde üretim yapmak zorunda kalacaktır.

Sınai gelişmesini tamamlamamış bir ülkede, söz konusu üretimi uluslararası mal akımı kanalıyla gelecek girdiler olmaksızın gerçekleştirmek güçtür. Ülkenin uluslararası ticarete ilişkin düzenlemeleri ve sanayileşmesi arasında diğer bir bağlantı da bu noktada söz konusudur. Uluslararası ticaretin tümü yasaklanamayacağına göre bir seçim yapılacaktır. Ancak, ithalatı yasaklanan malların yerli üretimi özendirilmektedir. Dolayısıyla, uluslararası ticareti dü-

zenleyen önlemler aynı zamanda ulusal sanayinin yapısının belirlenmesinde etkilidir. Bu bağlantılar nedeniyle, azgelişmiş ülkelerin sanayileşme stratejisinde uluslararası ticarete ilişkin düzenlemeler önemli role sahiptirler. Bu önem salt sınai üretim açısından değil, aynı zamanda üretilenin ihracat şansının belirlenmesi açısından da söz konusudur.

8. 1 — Uluslararası Ticaret Rejimlerinin Sınıflanması

Uluslararası ticareti düzenleyen politikaların etkilerinin ve özelliklerinin daha yakından izlenebilmesi, ve hangi stratejilerin hangi politikaları içerdiğinin karşılaştırmalı olarak gösterilebilmesi için, uygulanabilecek ticaret rejimleri sınıflamaya tabi tutulmaktadır. Bu konuda değişik bir yaklaşım «aşamalar» (phases) yaklaşımıdır (1).

Aşamalar yaklaşımıyla ticaret rejimlerinin tanımlanıp, sınıflanmasında temel unsur ithalat sınırlamalarıdır. Bu aşamaları yalın ve kısa olarak şöyle tanımlamak mümkündür (2):

Aşama I — Bu aşamada, genellikle dış ödeme açıklarının büyümesine tepki olarak, ithalat miktar kısıtlamaları yoluyla sınırlanmakta ve bu uygulama giderek yoğunlaşmaktadır. İthalat kontrolları seçici olmaktan çok genellik göstermekte ve miktar kısıtlamaları ince ayrıntılar gözönüne alınmaksızın, kaba yöntemlerle uygulanmaktadır.

Aşama II — Bu aşamada miktar kısıtlamaları devam etmektedir. Ancak miktar kısıtlamaları genel bir uygulama olmaktan çok seçici bir kontrol sisteminin unsuru haline gelmiştir. İthalat üzerine vergi ve harç koymak, ihracatı subvanse etmek gibi fiyat önlemleri miktar kısıtlamalarını desteklemek amacıyla uygulamaya konmuştur. Amaç Aşama 1'de ortaya çıkan olumsuz sonuçları önlemek ve kontrol sistemine çeki düzen vermektir. İki asama arasındaki fark ikincisinde uygulamanın daha seçici olmasıdır.

(1) Krueger (1978).
(2) Krueger (1978), s. 22-28.

Aşama III — Bu aşamanın özelliği ikinci aşamada başlayan uygulamanın sistematize edilmesidir. Ticaret rejimi yeniden düzenlenmekte ve daha rasyonel hale getirilmektedir. Genellikle bir devalüasyon gerçekleştirilmekte ve bu uygulama bazı karmaşık kontrolların ve katlı kur sisteminin kaldırılmasıyla pekiştirilmektedir. Miktar kısıtlamaları devam etmekle birlikte geniş ölçüde azaltılmış, ticaret rejiminin temel özelliği olmaktan çıkmıştır. Bu aşama devalüasyonu da içeren bir liberalleşme yaklaşımını yansıtmaktadır.

Aşama IV — Bu aşamanın temel özelliği, ithalat sınırlamasının miktar kısıtlamalarından çok fiyat önlemleri yoluyla yapılıyor olmasıdır. Özendirici önlemler farklılaşmaktan çok tek düze uygulamalar haline dönüşmüştür. İthalat ve ihracata uygulanan efektif döviz kuru eşitlenmiştir.

Aşama V — Bu aşama ticaret rejiminin tamamen liberalize edildiği ve bir kontrol rejimi niteliğinden sıyrıldığı aşamadır. Ödeme bilançosundaki dengesizlik para ve maliyet politikalarıyla dengelenmektedir. Cari işlemlerde tam konvertibilite benimsenmiş, miktar kısıtlamaları tümüyle kaldırılmıştır.

Bu beş aşama, uluslararası ticarete kapalı bir düzenden tümüyle açık bir düzene geçiş aşamaları olarak düşünülebileceği gibi, her bir aşamanın belirli bir yaklaşımı, bir ticaret rejimini simgelediği de söylenebilir. Değişik ülkelerin uyguladıkları değişik ticaret rejimleri bu aşamalara göre tanımlanabilmektedir (3). Aslında, kısaca özetlenen beş aşamadan ikisi (Aşama I ve Aşama III) tam anlamıyla bir ticaret yaklaşımını belirlemekten çok, birer geçiş aşaması, ya da birer ara rejim olarak kabul edilebilir. Bu durumda, temel olarak Aşama II, IV ve V'den oluşan üç alternatif ticaret rejimini tanımlamaktadır. Bu üç aşama, ara aşamalarla birlikte ele alındığında, uluslararası ticaret ve

(3) NBER araştırmasında aşamalar genel olarak bu amaçla kullanılmakta ve araştırmaya konu olan ülkelerin çeşitli dönemlerdeki ticaret rejimleri bu aşamalar yardımıyla incelenmektedir. Bkz. Krueger (1978), s. 28 - 36.

kalkınma ilişkilerinin tartışılmasında ele alınan iki temel yaklaşımın genel niteliklerini belirlemektedirler. Aşama I ve II birarada düşünüldüğünde «ithal ikamesi stratejisi» olarak bilinen yaklaşımı, Aşama IV ve V bir araya getirildiğinde «ihracata yönelik kalkınma» stratejisini oluşturan temel önlemler içerilmiş olmaktadır (4).

Ulusal sanayii yakından ilgilendiren uluslararası ticarete ilişkin düzenlemeleri katı kalıplar içinde sınıflamak sakıncalı olabilir. Uygulamada, bir ticaret rejiminin elemanı olarak düşünülen bir önlemin başka nitelikli bir rejim içinde bulunabildiği görülmüştür. Ancak, bu sakıncaya rağmen böyle bir sınıflama yapmanın analitik açıdan yararı vardır. Farklı rejimlerin uluslararası ticaret olgusuna karşı takındıkları tavrın belirlenmesi konumuz açısından önemlidir. Ticaret rejimlerini oluşturan önlemler, ihracatı caydırıcı ya da özendirici etki uyandırmasına bağlı olarak, sınai üretimin ulusal veya uluslararası piyasalara yönelik olarak gerçekleştirilmesinde etkili rol oynayabilmektedir.

8. 2 — İthal İkamesi ve Sınai Üretim: Kısa Bir Değerlendirme

Sanayi devrimini ilk önce başaran ülke dışında kalan tüm ülkelerde ulusal sanayi tabanının ithal ikamesi yoluyla kurulduğu söylenebilir (5). Bu açıdan bakıldığında azgelişmiş ülkelerin kalkınması sorunu içinde ithalat ikamesinin bir çözüm olarak ortaya çıkmış olması doğal karşılanabilir. Ancak azgelişmiş ülkelerde uygulanan ithal ikamesi kullandığı araçlar ve yöneldiği amaçlar bakımından bazı özellikler göstermektedir.

İthalat ikamesi bir çok biçimde gerçekleşebilir. Ülkenin genel gelişme sürecinde, değişen koşullar nedeniyle, bazı malların üretimi ithalatla rekabet edebilecek maliyetle, kârlı olarak gerçekleştirilebilecek hale gelebilir. Yerli

(4) Keesing (1979 b), s. 139.
(5) Donges (1974), s. 340.

üretici ürününü ulusal pazarda benimsetebilirse, yerli üretim ithal ürünleri yerine geçecek, ithalat ikame edilecektir. Kamu otoritesi çeşitli etkinlikleri yoluyla yerli üretimi uyarabilir ve ithalatın yerine geçmesini sağlayabilir. Bu uyarma, önceden belirlenmiş bir sınai yapının gerçekleştirilmesi amacıyla, bir üretim ve yatırım planı çerçevesinde yapılabilir. Ancak, böyle bir amaç güdülmeksizin, kamunun başka amaçlarla uyguladığı politikaların uyarısıyla da yerli üretimin ithalatı ikame etmesi sağlanabilir.

Başka amaçlı politikaların adeta bir yan etkisi olarak ithal ikamesini uyarmasına en somut örnek, azgelişmiş ülkelerin bir çoğundaki ticaret politikası uygulamalarıdır. Salt ödeme blançosu açıklarını ortadan kaldırmak amacına yönelik ticaret politikası uygulamaları, önceden planlanmamış bir ithal ikamesi sürecine yol açmıştır. Ticaret politikaları uluslararası mal akımını düzenleme amacına yöneliktir. Uygulama nedeni ne olursa olsun, ithalat üzerine getirilen bir sınırlama, aynı ürün ya da üretim dalında yerli üretimi koruyucu bir etki yaratacaktır. Söz konusu koruyucu etki, uygulanan önlemin ithalatın yerel piyasada satış fiyatını uluslararası fiyatının üstüne çıkarması ve yerli üretime bu oranda yüksek bir maliyet ve fiyatla satış olanağı sağlamasından kaynaklanmaktadır.

Bir ticaret rejimi çerçevesinde ithalat sınırlamaları çok çeşitli amaçlarla uygulanabilir. Konumuzla doğrudan ilgisi olmadığı için, çok yoğun tartışmalara neden olmuş bu konuya girmiyoruz (6). Ancak, ithalat sınırlamaları bazı endüstrilere bilinçli bir koruma sağlamayı amaçlayabileceği gibi, başka amaçlarla, örneğin sürekli dış ödeme açıklarını kontrol altına almak amacıyla da uygulanabilir. Ödeme bilançosu açıklarının kapatılmasında bir kaç yol izlenebilir. Kalkınma hızı düşürülebilir, döviz kuru yeniden belirlenerek ulusal paranın değeri düşürülüp ihracat canlandırılabilir, ekonomide yapı değişikliğine gidilerek ihracat çeşitlendirilmek suretiyle döviz giriş arttırabilir, ve niha-

(6) Bu tartışmalar için bkz. Johnson (1964); Corden (1965); Bhagwati (1968).

yet gümrüklerin arttırılması ve/veya miktar sınırlamaları yoluyla zorunlu olmadığı düşünülen ithalat sınırlanabilir. Azgelişmiş ülkelerde siyasal iktidarlar genellikle son çözümü benimsemişler ve dönemin kuramsal çözümlemelerinin önerilerine de uygun olarak, ödeme açıklarını salt ithalat kontrolları ile çözmeye yönelmişlerdir (7). Bu durumda kaçınılmaz olarak ihracat ikinci plana itilmiş ve aşırı değerlenmiş kurun yanısıra alınan diğer önlemler dikkatleri ithalat üzerinde yoğunlaştırmıştır.

İthalatın bilinçli bir üretim planına dayanılmaksızın, salt ticaret politikası amaçlarına uygun biçim ve yönde sınırlanması, azgelişmiş ülkelerde adeta rastgele oluşan bir ithal ikamesi sürecine yol açmış ve çözüm getirmekten çok sorun yaratan bir sınai yapı oluşturmuştur. Bu süreçte ortaya çıkan sorunlar, 1960'ların yarısından itibaren, sözü edilen ithal ikamesi sürecinin yeniden gözden geçirilmesine ve alternatif çözümlerin ortaya konmasına neden olmuştur.

İthalat ikamesine dayalı sanayileşme stratejisinin eleştirisi uygulamada elde edilen sonuçlar belirgin hale geldikten sonra yoğunlaşmıştır. İthal ikamesinin uygulama sonuçları ise kendi gelişme dinamiğindeki rastgelelik özelliğine göre belirlenmiştir. Bu sonuçlara kısaca değinmekte yarar vardır.

1) Sınai üretim temel olarak ticaret politikasınca belirlenen ithalat yasaklarından kaynaklandığı için, ülkede hangi endüstrilerin kurulacağı, neyin üretileceği sorunu büyük ölçüde hangi ürünün ithalatının yasaklanacağı sorusuyla özdeşleşmiştir. Bu durumda sanayileşmenin kendine özgü etki ve tepkileri, sektörler arası bağlantılar gerçekleşmemiş, kurulan sanayiler birbirini besleyecek ve geliştire-

(7) Azgelişmiş ülkelerde ödeme açıklarının ithal kontrolları dışında kalan araçlara başvurularak önlenmesinde siyasal otorite, genellikle siyasal kaygılardan kaynaklanan, isteksizlik göstermiştir. Kaldı ki siyasal açıdan en kolay ve sakıncasız önlem de ithalat sınırlamasıdır. Bhagwati (1968), s. 48-49.

cek bir yapı içinde bütünleşememiştir (8).

2) Dış ödeme güçlüğü çeken ve bunu ithalat yasaklamalarıyla azaltmayı amaçlayan ülkelerde üretim sürecinde aksamalara neden olmaksızın ithalatı kolaylıkla sınırlanabilecek ürünler nihai tüketim mallarıdır. Bu malların ithalatı yasaklandığında yerli üreticilere, maliyet kaygılarından uzak olarak, söz konusu malların yerli üretimini gerçekleştirme olanağı verilmektedir.

3) İthal ikamesini salt tüketim mallarına sınırlı tutmak belirli sorunlar yaratmıştır. Bu malların üretimi için gerekli teknoloji ve diğer girdiler ithal edilecektir. Bu, üretim yapısını giderek artan ölçüde ithalata bağımlı kıldığı gibi, tüm bu sürecin başlamasına neden olan ödeme açıklarının daha da artmasına, diğer bir deyişle, amaçlanan döviz tasarrufunun sağlanamamasına yol açmıştır (9).

4) Bu şekilde gelişen ithal ikamesinin sağladığı ortamda etkinlik, verimlilik, ürün çeşitlendirmesi ve teknolojik gelişmenin izlenmesi gibi maliyet düşürücü ve rekabetçi düzeyi arttırıcı olgular üreticiler tarafından kolaylıkla ihmal edilebilmektedir (10).

5) Rekabet ve verimlilikten uzak bir ortamda gelişmiş olan sanayilerin, bizim konumuz açısından da önemli olan bir sonucu ihracat yapmalarının söz konusu olmamasıdır. İhracat olanağının böylesine sınırlanmasında, oluşturulan sınai yapının doğurduğu sorunların yanısıra, uygulanan ticaret politikası önlemlerinin ihracatı caydırıcı etkileri de rol oynamıştır. İthal ikamesini uyaran ve sürdüren korumacı önlemlerin kaynak dağılımında çarpıklıklara yol açtığı, ikameci sektörleri korurken özellikle ihracat aleyhine ayrım yaptığı saptanmıştır (11).

Kısaca çerçevesini çizdiğimiz ithal ikamesi yaklaşımı ortaya çıkarttığı tüm sorunların yanısıra, ihracat için özen-

(8) Hirschman (1968).
(9) Donges (1976); Ahmad (1978).
(10) Bruton (1968); Balassa (1971), s. 79-80.
(11) Johnson (1964); Little-Scitovsky-Scott (1970); Balassa (1970); Donges (1974).

dirici bir ortam oluşturmaması açısından eleştirilmiştir. 1960'ların ikinci yarısından itibaren, uluslararası ticarete rastgele ve yoğun müdahalenin çeşitli yapı bozuklukları ve çarpıklıklara neden olduğu, ciddi maliyetler doğurduğu görüşü yaygınlık kazanmaya başlamıştır. Bu eleştiriler bir çok ülkenin ithal ikamesi yoluyla sanayileşme yaklaşımından uzaklaşarak ihracata yönelik bir strateji izlemeye yönelmelerinde etkili olmuştur.

8. 3 — İhracata Yönelik Sanayileşme ve Sinai Ürün İhracatı

İhracata yönelik strateji temelde serbest ticaret görüşüne dönülmesini simgeleyen bir yaklaşımdır. Azgelişmiş ülkelerin serbest ticaret koşullarında, karşılaştırmalı üstünlüğe sahip oldukları alanlarda üretim yapmalarını öngörmektedir. Bunu sağlamak için, ekonomiyi uluslararası ticaretten koparmayacak bir ticaret rejimi izlenmesi ve ulusal kaynak tahsisinin, ithal ikamesi yaklaşımında olduğu gibi salt iç talep tarafından değil, uluslararası talep tarafından belirlenmesine izin verilmesinin zorunlu olduğu öne sürülmektedir. Bu şekilde gerçekleştirilen üretim, kuramsal açıdan bakıldığında, uluslararası düzeyde rekabetçi olacak ve üretilenin dış pazarlarda satılma olanağı bulunacaktır. Uygulamada gösterdiği farklılıklara ve sapmalara rağmen, ihracata yönelik stratejinin özü budur.

Alternatif yaklaşımlar oluşturmalarına ve aralarında önemli farklılıklar olmasına rağmen, ithal ikamesi ve ihracata yönelik stratejilerin benzer özellikleri de vardır. Örneğin, amaçları açısından her iki stratejinin benzerlikler göstediği söylenebilir. İki yaklaşımda da açıkça belirtilen amaç, sanayileşme, hızlı büyüme ve yüksek bir istihdam düzeyi sağlamaktır (12). Ayrıca, ödeme bilançosu açıklarının azaltılması ve kontrol altına alınması iki stratejinin

(12) Fels (1972), s. 72 - 73.

de zımnen benimsediği amaçtır (13).

İthal ikamesi stratejisi ve ihracata yönelik sanayileşme stratejisi arasındaki temel fark uluslararası ticarete karşı takınılan tavırda ortaya çıkmaktadır. Birincisinde, tüm çabalar ve önlemler ithalatın sınırlanmasına yönelikken, ikincisinde alınan önlemler ve başvurulan düzenlemeler ihracatı özendirmeye yöneliktir. İhracata yönelik stratejide, ihracatın özendirilmesi çabası dar anlamda ticaret politikasıyla sınırlı kalmamakta, genellikle maliyet ve kredi politikası önlemlerini de içeren bir «politika paketi» uygulamaya konmaktadır. Bunun dışında, daha önce değindiğimiz gibi, ekonomide ücretler, çalışma koşulları ve uluslararası dolaysız sermaye akımını düzenleyen önlemler de aynı amacı destekleyecek bir yaklaşım içinde oluşturulmaktadır.

Azgelişmiş ülkelerde serbest ticaret uygulaması yeni değildir. Bilindiği gibi, bu ülkelerde birincil ürünlerin ağır bastığı üretim ve ticaret yapılarının, daha önceki serbest ticaret uygulamalarının ürünü olduğu görüşü oldukça yaygındır. 1960'ların ortasından sonra tekrar yaygınlık kazanan serbest ticaret uygulamasının önceki deneylerden farkı, bu kez bu tür bir strateji uygulayarak sınai ürün ihraç edilmesidir. Kanımızca bu farklılığı yaratan iki temel etken söz konusudur. Bunlardan birincisi, çalışmamızın üçüncü bölümünde ele aldığımız üretimin uluslararasılaşması ve bu çerçevede bazı endüstrilerin azgelişmiş ülkelere doğru yer değiştirmesidir. Böyle bir uluslararası gelişme dinamiğinde, ihracata yönelik politikalar izleyen azgelişmiş ülkeler sınai ürün ihracatında başarılı olabilmişlerdir.

Sınai ürün ihracatıyla birlikte görülen serbest ticaret uygulamasının önceki deneylerden farklılık gösterdiği ikinci nokta, uygulama farkından kaynaklanmaktadır. Önceki deneylerde serbest ticaret, ekonominin işleyişine müdahale edilmemesi gerektiği şeklinde yorumlanmış ve uygulanmıştır. Yeni yaklaşımda ise bunun tam tersinin söz ko-

(13) Kebschull - Wilhelms (1974), s. 24.

nusu olduğu söylenebilir. Uygulamaya ilişkin bilgiler ihracata yönelik sanayileşme stratejisini benimsemiş ülkelerde karmaşık ve köklü bir müdahaleciliğin geçerli olduğunu göstermektedir (14). Bu durumda, ihracata yönelik strateji uygulamasında, önceki dönemlerde benimsenmiş görüşe uygun bir serbest ticaret anlayışının olmadığı, ekonominin ithal ikamesi uygulamasını andıracak şekilde kamu müdahaleleriyle yönlendirildiği söylenebilir. Yaklaşımın özündeki bu farklılık, ihracata yönelik strateji uygulamasının bu kez sınai ürün ihracatıyla bir arada ortaya çıkmasında etkili olmuştur.

İhracata yönelik sanayileşme stratejisinin önceki deneylerden farklılık gösteren müdahalesinin niteliği ilginç bir noktaya dikkati çekmektedir. Söz konusu müdaheleler fiyat sistemini ihracata yönelmeyi özendirecek biçimde bozuyorsa, bu yeni uygulamanın, tümüyle piyasa güçlerinin etkileşimiyle belirlenen saf anlamda rekabetçi bir düzenlemeyi simgelediği söylenemez. 1960'larda ithal ikamesi uygulamaları üzerinde yoğunlaşan tartışmalar, kamu müdahalesinin araçları ve etkileri üzerinde de aydınlatıcı bilgiler getirmiştir. Bu tartışmalarda ulusal üretim yapısının belirlenmesinde, gümrük vergileri ve miktar kısıtlamaları yoluyla uluslararası ticarete müdahale etmenin etkili olduğu, ancak benzer etkinin vergi ve subvansiyon uygulamasıyla da sağlanabileceği sonucuna ulaşılmıştır (15). Her iki uygulamanın ortak yönü, ulusal maliyet fiyat sisteminin kararları belli bir yöne çekecek şekilde bozuluyor olmasıdır.

İthalat kısıtlamasıyla uluslararası ticarete müdahale etmek, iç fiyatları dünya fiyatları üzerine çıkartarak yerli sanayilerin kuruluşunu özendirici bir rol oynamaktadır. Bunun önemli bir sonucu ulusal üretimin uluslararası piyasa koşullarından bağımsız gerçekleştirilmesidir. Vergi ve subvansiyon uygulamasında ise caydırılmak istenen davranış vergilenmekte, özendirilmek istenen girişimlerde özel maliyetleri subvanse edilerek dünya maliyetleri düzeyine indi-

(14) Bhagwati - Krueger (1973); s. 420; Diaz - Alejandro (1974), s. 228.
(15) Johnson (1964); Corden (1965); Bhagwati (1968).

rilmektedir. Girişimciye fiyat ayrıcalığı tanınmayıp, maliyet fazlası subvansiyon yoluyla telafi edildiği için, ulusal fiyatların dünya fiyatlarından sapması önlenmekte, yani, ekonomi uluslararası piyasa koşullarından koparılmamaktadır.

İhracata yönelik sanayileşme yaklaşımının tartışılmasında ele alınmasında yarar olan bir sorun da söz konusu stratejinin ithal ikamesi stratejisiyle olan bağlantılarıdır. Konu üzerindeki tartışmalar, her iki stratejinin bağımsız ve birbirine alternatif sanayileşme kalkınma stratejileri mi oluşturduğu, yoksa, gelişme sürecinin değişik aşamalarında, birbirini izleyecek yaklaşımlar olarak mı düşünülmesi gerektiği noktalarında toplanmaktadır. İthal ikamesinin, sanayileşmenin başlatılmasında kaçınılmaz bir ön aşama olduğu, ihracata yönelik uygulamanın ise gelişmenin belli bir aşamasında, ithal ikamesini izleyeceği yaygın bir kanıdır (16). Diğer bir deyişle, her iki strateji alternatif olmaktan çok tamamlayıcı olarak düşünülmektedir.

Dikkat edilecek olursa, bu yaklaşımda ithal ikamesi ihracata yönelik sanayileşmenin adeta bir ön koşulu gibi düşünülmektedir. Kanımızca, bu konuda daha ihtiyatlı davranmanın yararı vardır. İthal ikamesi yaklaşımının sonuçta sınai ürün ihracatında artışa yol açacağını düşünmek ve iki uygulamanın birbirini izleyen gelişme aşamaları olduğunu varsaymak gerçeklere pek uymamaktadır. Bunun nedenlerini şöyle sıralayabiliriz:

1) Azgelişmiş ülkelerde ithal ikamesi yaklaşımı yaygın biçimde uygulanmıştır. Oysa, daha önce gördüğümüz gibi, sınai ürün ihracatı az sayıda azgelişmiş ülkede ve gelişmişlik düzeyi, nüfus vs. gibi değişkenlerden bağımsız olarak ortaya çıkmıştır. İhracata yönelik uygulama ithal ikamesini izleyen bir gelişme aşaması olsaydı, en azından, sınai ürün ihracatçısı azgelişmiş ülke sayısı daha fazla olmalıydı.

2) Azgelişmiş ülkeler arasında ithal ikamesi uygulamasının yaygınlığı ve yoğunluğu önemli ölçüde fark etmek-

(16) Örneğin; Knall (1974), s. 291 - 292; Donges (1974), s. 350 - 351 .

tedir. Bu farklılık sınai ürün ihracatında önde gelen azgelişmiş ülkeler arasında da söz konusudur. Örneğin, Hong Kong ve Singapur'da ithal ikamesi deneyi yaşanmamıştır (17). G. Kore ve Taiwan'da ise ılımlı bir korumacılıkla, daha çok karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olunan, emek yoğun üretim dallarında sınırlı ithal ikamesi yapılmıştır (18). Latin Amerika ülkeleri ve Hindistan'da ise, yaygın, yoğun ve uzun süreler alan ithal ikamesi deneyleri yaşanmıştır (19). Görüldüğü gibi hem hiç ithal ikamesi yapmamış ülkeler hem de ithal ikamesini sınırlı ve yaygın uygulamış ülkeler sınai ürün ihracatında önde gelen azgelişmiş ülkeler arasında yer almaktadırlar. Kaldı ki, ithal ikamesine başvurmamış veya ılımlı bir deney geçirmiş Uzak Doğu ülkelerinin sınai ihracatta Latin Amerika ülkelerine kıyasla daha başarılı olduğu söylenebilir. Sınai ürün ihracatçısı azgelişmiş ülkelerin deneyleri, sınai ürün ihracatının mutlaka bir ithal ikamesi ön koşuluna bağlı olmadığını göstermektedir.

3) Sınai ürün ihraç eden ülkelerde bu tür ihracatın yapısı da, ihracattan önce mutlaka iç pazara yönelik üretim yapmanın zorunlu olmadığını vurgulamaktadır. Çalışmamızın birinci bölümünde gördüğümüz gibi, azgelişmiş ülkelerden yapılan sınai ihracatta ihracatı en hızlı artan ürünler elektrik makinaları, elektronik parçaları, hassas aletler, oyuncak, saat vs. gibi ürünlerdir. Bu ürünlerin ilk adımda iç pazara yönelik üretildiği, daha sonra uluslararası pazarlara yöneldiğini savunmak güçtür.

4) Bir bütün olarak uygulandığından, ithal ikamesi stratejisini oluşturan politikaların en önemli özelliği ihracat aleyhine ayrım yapması, ihracatı caydırıcı etkide bulunmasıdır. Bunun yanısıra, uygulamada ithal ikamesinin etkinlikten uzak ihracat olanağı olmayan üretim birimlerinin

(17) Donges (1976), s. 632; Donges - Riedel (1977), s. 61; Balassa (1978), s. 25.

(18) Donges (1976), s. 633; Donges - Riedel (1977), s. 61; Balassa (1978), s. 25.

(19) Donges - Riedel (1977), s. 61; Balassa (1978), s. 25.

oluşmasına yol açtığı da bilinmektedir. Bu durumda, ithal ikamesinden ihracata yönelik uygulamaya doğal ve sıkıntısız bir geçiş varsaymak doğru değildir.

5) Uygulamadaki sonuçlar, yoğun olarak ithal ikamesi uygulamış ülkelerde bu yaklaşımdan diğer stratejiye geçmenin daha sıkıntılı ve maliyetli olduğunu göstermiştir. Liberal bir ticaret rejimine geçiş, koruma duvarları arkasında oluşturulmuş bir çok sanayinin yaşamasını kuşkulu hale getirirken, bu rejimin temel politika aracı olan devalüasyon ithal malı girdilere bağlı olan ithal ikamesi sanayilerinde ciddi maliyet sorunlarına yol açmaktadır. Kanımızca azgelişmiş ekonomilerin bir çoğunda yoğun korumacılıktan vazgeçilip daha liberal ticaret rejimlerine yönelinmesini engelleyen en önemli nedenlerden birisi, söz konusu dönüşüm sürecinin ekonomik ve sosyal maliyetlerinin yüksek oluşudur. Yoğun ithal ikamesi dönemi yaşadıktan sonra sınai ihracatını hızla geliştirebilmiş ülkelere en belirgin iki örnek Brezilya ve Meksika'dır. Yukarıda bir çok kez vurgulandığı gibi, bu iki ülkenin de, özellikle uluslararası yatırımlar açısından, özel durumları vardır. Bu özel durumun strateji değiştirmekte söz konusu ülkelere kolaylık sağladığı, dolayısıyla, bu iki ülke tecrübesini genelleştirmenin doğru olmayacağı söylenebilir.

Son yıllarda geniş tartışmalara konu olan ihracata yönelik sanayileşme stratejisinin kendisinden önceki uygulamalardan önemli bir farkı, politika uygulamasındaki yaklaşımıdır. Sınai ürün ihracatının ne tür politika uygulamalarına gerek gösterdiğini anlayabilmek için bunların gözden geçirilmesi gereklidir. Çalışmamızın son kısmında ihracata yönelik stratejinin başlıca politika aletleri ele alınmaktadır.

KISIM 9 — İHRACATA YÖNELİK SANAYİLEŞMEDE EKONOMİ POLİTİKALARI

İthal ikamesi yönteminin çeşitli dar boğazlar doğurması nedeniyle, 1960'ların ikinci yarısından itibaren bazı azgelişmiş ülkelerde yaklaşım değişmiş ve daha liberal düzenlemelere yönelinmiştir. İhracata yönelik uygulamaya geçen ülkelerde de bu dönüşüm sürecinin hızı ve kapsamı farklı olmuştur. Yeni uygulamaya dönüşümde iki seçenek olduğu düşünülebilir (20).

1. İthal ikamesi döneminde oluşturulan koruma duvarları tüm sektörlerde ve tamamen kaldırılarak daha liberal bir uygulamaya geçilebilir ve yeni politikalar buna göre düzenlenebilir.

2. İlk adımda, korumanın yaygınlaşıp, yükselmesi önlenir. Daha sonra, korumanın etkisini telafi edecek biçimde ihracata subvansiyon sağlayacak önlemler oluşturulabilir ve korumacılık zaman içinde gevşetilebilir.

Bu iki seçenekten hangisinin seçileceği ve dönüşümün ne kadarlık bir zaman süresi içerisinde, ne boyutta gerçekleştirileceği korumanın yoğunluğuna göre değişecektir. Uygulamada söz konusu dönüşümü gerçekleştiren ülkeler ikinci seçeneği tercih etmişlerdir. Birinci seçeneğin öngördüğü ani ve hızlı dönüşümde ekonomide önemli rahatsızlıkların ortaya çıkabileceği ve işsizlik, işyerlerinin kapanması vb. sonuçların ekonomik ve siyasal maliyetleri fazlasıyla arttırabileceği kaygusu ikinci seçeneğin benimsenmesine yol açmıştır.

Korumanın giderek azalan düzeyde de olsa sürmesi

(20) Donges (1976), s. 647.

halinde ihracat üzerindeki olumsuz etkinin telafi edilebilmesi için ihracatın subvanse edilmesi gerekir. Uygulamada ticaret politikaları bu yönde düzenlenmektedir. Aşırı değerlenmiş kur ithal ikamesi uygulamasının adeta ayrılmaz parçası haline gelmiştir. Aşırı değerlenmiş kur ithalat üzerinde özendirici, ihracat üzerinde caydırıcı etkide bulunur. Bu nedenle döviz kuru politikası uygulamada ihracata yönelik stratejinin önemli bir politika aracı haline gelmiştir. Ticaret ve kur politikalarının yanısıra ihracata yönelik sanayileşme stratejisi bir çok dağınık önlemi de içermekle birlikte stratejinin temel politikaları ticaret ve döviz politikalarıdır.

9. 1 — Ticaret Politikası

İthal ikamesi ve ihracata yönelik sanayileşme stratejisi yaklaşımları tartışılırken, ticaret politikasının kapsamı belirsiz hale gelmekte ve hangi önlemlerin bu politika çerçevesinde ele alınması gerektiği belirsizleşmektedir. Dar kapsamda ticaret politikası uluslararası ticaret kalemlerini doğrudan düzenlemeye yönelik önlemleri kapsar. Gümrük vergileri, miktar kısıtlamaları ithalat yasakları ve ihracat vergileri bu kapsamda düşünülebilir. Ancak, uluslararası ticaret çoğu kez kamu otoritesinin değişik nitelikte girişimlerinden ve politikalarından etkilenir. Tüm bunların ticaret politikası kapsamında ele alınması mümkün değildir. Bu nedenle, sadece uluslararası ticaret kalemlerini doğrudan etkileyebilecek olan vergi ve subvansiyon önlemleri de kapsanarak daha geniş bir ticaret politikası tanımı kullanılmakta, diğer politikalar kapsam dışı bırakılmaktadır (21).

9. 1. 1 — Dar Anlamda Ticaret Politikası Önlemleri

Dar anlamda ticaret politikası kapsamı içinde yer alan

(21) Keesing (1979 b), s. 41.

önlemlerin ihracata yönelik stratejiyi ilgilendirdiği en önemli alan korumanın etkileridir. Daha çok ithalat sınırlamalarına yönelik olan bu önlemler, korumayı düşük düzeyde tuttuğu ve ihracatı caydırıcı etkileri sınırlı kaldığı ölçüde ihracata yönelik yaklaşımın başarı şansını arttırırlar. Bu açıdan ele alındığında, ithalatın libere edilmesi, gümrük vergisi uygulamasının nominal ve özellikle etkin korumayı azaltacak şekilde yeniden düzenlenmesi ve böylece ulusal fiyat sistemi ile kaynak tahsisinin ihracatı caydırıcı etkilerin ortadan kaldırılması ihracata yönelik stratejiye geçişte ve başarı kazanılmasında temel unsurlardır (22). Uygulamada yeni yaklaşıma geçiş mutlaka bu tür bir yeniden düzenlemeyle başlamıştır. Koruma düzeyi zaten düşük olan G. Kore ve Taiwan'da çok büyük bir değişme gereği olmamıştır (23). Bu yönde en belirgin değişme ise Brezilya'da görülmüş ve ortalama etkin koruma düzeyi zaman içinde azaltılarak 1973'de liberalizasyon öncesine kıyasla % 47 oranında düşürülmüştür (24).

Dar anlamda ticaret politikalarının ihracata yönelik sanayileşme yaklaşımına sağlayabileceği diğer bir katkı korumanın ihracat potansiyeli olan alanlarda sağlanması ve sanayileşmeyi bu yönde özendirmesidir. Daha önce gördüğümüz gibi, Taiwan ve G. Kore dışında uygulamada bu yönün izlendiğini söylemek mümkün değildir.

Ticaret politikası önlemlerinin ithalatı serbest bırakacak şekilde uygulanmasının, bu tür ithalatın bir taklit eğilimi yaratarak, ihracat potansiyelini olumlu yönde etkilemesine yol açtığı öne sürülmüştür (25). Serbestçe ithal edilen ürünlerle kendi yerli pazarlarında rekabet etmek zorunda kalan yerli üreticiler, ürünün tasarım değişikliklerini

(22) Donges (1974), s. 346.
(23) Donges - Riedel (1977), s. 61.
(24) Donges (1976), s. 648.
(25) Keesing (1979 b), s. 111.

daha yakından izleyip, ona uymak uluslararası pazarlarda bu ürünleri pazarlamak için gerekli yöntemleri öğrenmek ya da taklit etmek zorundadırlar. Bu ise sınai ihracatı olumlu yönde etkileyen bir rekabet baskısı yaratır. Taiwan ve Hong Kong'da yerli üreticilerin bir çok üründe yerli piyasada ithal malı ürünlerle rekabet zorunda kalmış olmalarının sınai ürün ihracatında sağlanan gelişmelerde önemli etkisi olmuştur (26).

9. 1 — Ticaret Politikasının Kapsamının Genişletilmesi: Vergi ve Subvansiyon

Katı bir uygulamadan giderek vazgeçilmesine rağmen, azgelişmiş ülkelerde bir çok nedenle koruma eğilimleri devam etmektedir. Nedeni ne olursa olsun, korumanın sürdürülmesi ihracatı olumsuz yönde etkileyecektir. İthalat kısıtlamaları yanısıra, aşırı değerlenmiş kur ve yerli girdilerin göreli olarak pahalı olması ihracat üzerinde olumsuz etki yapar. Tüm bu etkilerin giderilebilmesi için ihracatı özendirici önlemler alınması zorunludur. Uygulamada çeşitli vergi ve subvansiyon önlemleri bu amaçla kullanılmaktadır. Söz konusu önlemler ticaret politikasının adeta ayrılmaz parçaları olmustur.

İhracatın özendirilmesinde en etkili önlem doğrudan sübvansiyondur. Piyasa ekonomisi koşullarında bir üretim alanının özendirilmesi isteniyorsa doğrudan sübvansiyon optimal çözüm açısından en üstün önlemdir (27). Bu durumda, üretilenin iç ve dış pazarlarda aynı fiyat düzeyinde satılması sağlanarak, fiyat sisteminin çarpıtılması önlenmekte özel olarak terçih edilen girişim ise özendirilmektedir. Ancak, özellikle kamu gelirleri ve gelir kaynakları sınırlı olan azgelişmiş ülkelerde doğrudan sübvansiyon kamu maliyesi açısından sakınca doğurmaktadır. Doğrudan sübvansiyonlar kamu harcamalarını arttırdıkları için yay-

(26) Keesing (1979 b), s. 111.
(27) Johnson (1964); Corden (1965); Bhagwati (1968).

gın kullanım olanağı olmayan önlemlerdir (28).

Kamu maliyesi açısından söz konusu olan bu sakınca «vergi bağlantılı sübvansiyon» (tax cum subsidy) uygulamasıyla giderilebilir. Sınai ürünlerde gümrük vergilerine eşit oranda ihracata subvansiyon verilmesi halinde, hem kamu subvansiyon oranında gelir sağlayacak, hem de ihracat özendirilmiş olacaktır. İhracatta vergi bağlantılı subvansiyon uygulaması iç ve dış piyasalarda rekabet koşullarını bozmaksızın ihracatı özendirdiği için, ihracatın doğrudan subvansiyonu ile aynı etkiye sahiptir (29). Tek farklılık, içeride tüketicinin daha yüksek fiyat ödeyecek olmasıdır.

Doğrudan veya vergi bağlantılı sübvansiyon uygulamasında dikkate alınması zorunlu olan bir nokta da ihracat subvansiyonuna gösterilecek uluslararası tepkidir. İhracatın yöneldiği ülkeler rekabetin aleyhlerine bozulduğu gerekçesiyle, ihracatın sübvanse edilmesine karşı çıkabilirler ve karşı önlem olarak kendi gümrüklerini yükseltebilirler. Bu konuda uluslararası kuralları düzenleyen GATT, getirdiği tanımlar ve çözümlemelerle doğrudan sübvansiyonlara karşı olumsuz bir tavır almış, bu gibi durumlarda rakip ülkenin telafi edici önlem almasına olanak tanımıştır (30). Vergi bağlantılı da olsa, ihracatın doğrudan sübvansiyonu uluslararası kurallara ters düştüğü için yaygın biçimde kullanılmamakta, dolaylı yollardan subvansiyon sağlanarak ihracat özendirilmektedir (31).

İhracatın dolaylı sübvansiyonu vergi bağışıklığı, girdilerin sübvanse edilmesi, özel koşullu krediler vb. gibi yöntemlerle gerçekleştirilmektedir. Vergi bağışıklığı daha çok dolaylı vergilerde söz konusu olmakla beraber, uygulamada bazı ülkelerin ihracat gelirlerini gelir vergisinden bağışık tutarak ihracatı özendirme yoluna gittiği görülmekte-

(28) Balassa - Sharpston (1976), s. 27 - 28.

(29) Balassa (1975), s. 23.

(30) Bu konudaki GATT kuralları çin bkz. Balassa - Sharpston (1976), s. 1. 26.

(31) Keesing (1979 b), s. 87; Balassa (1975), s. 35.

dir. Sınai ihracatta önde gelen azgelişmiş ülkelerin hemen tümünde sınai ihracata bu tür subvansiyon sağlandığı görülmektedir (32). Bu ülkeler arasında vergi bağışıklığı, vergi iadesi, vergi oranının düşürülmesi gibi yöntem farklılıkları olduğu gibi, bu yoldan sağlanan sübvansiyon oranı da fark etmektedir (33). İhracata vergi bağışıklığı yoluyla dolaylı sübvansiyon sağlama salt gelir vergisiyle sınırlı kalmamakta, dolaylı vergilerin de bir çoğunu kapsamaktadır. İhracatta vergi iadesi şeklinde uygulanan bu önlem ihracatı özendirici rol oynar (34). Sınai ürün ihracatçısı azgelişmiş ülkelerde ihracata yönelik üretim, girdiler üzerine önceki aşamalarda konan vergilerden bağışık tutulduğu gibi, kendi ürünü üzerine yerel pazarda konan işletme, satış, katma değer vb. gibi vergilerden de bağışık tutulmaktadır (35).

Dolaylı vergilerden bağışıklığın önem kazandığı nokta ihracata yönelik üretimde kullanılan ithal malı girdilerin üzerindeki gümrük vergileridir. Girdiler üzerinde gümrük vergisi olduğu sürece girdiyi kullanan alanlarda vergi oranı kadar bir maliyet artışı olacak, bu da ihracata yönelik üretimin uluslararası rekabet gücünü olumsuz yönde etkileyecektir. İhracata yönelik üretimde kullanılan ithal malı girdilerin gümrük vergisinden bağışık tutulması, ya da bu vergilerin sonradan üreticiye iade edilmesi gümrüklemenin neden olduğu maliyet fazlalığını telafi edecektir. Uygulamada vergi bağışıklığı daha çok benimsenen bir yöntemdir (36). İhracat sonrasında verginin iadesi yöntemi Brezilya, Hindistan, Meksika ve Pakistan'da uygulanmakta, ancak bürokratik aksamaların yarattığı belirsizlik nedeniyle eleştirilmekte ve etkisini yitirmiş görünmektedir (37).

İhracatın dolaylı yollardan özendirilmesi ve sübvanse

(32) Donges (1976), s. 630 - 631, Tablo 2.
(33) Balassa (1978), s. 29 - 31.
(34) Alkin (1978), s. 138.
(35) Balassa (1975), s. 29 - 31.
(36) Donges (1976), s. 648.
(37) Donges (1976), s. 649; Tyler (1976), s. 215.

edilmesinde kullanılan bir yöntem de ihracat endüstrilerine ayrıcalıklı kredi sağlanmasıdır. Kredi düzenlenmesi ihracat endüstrilerinin daha çok kredi kullanmasını sağlayacak biçimde değiştirilirken, kredi faizleri ve subvanse edilerek, bu endüstrilerin daha ucuz kaynak kullanmasına olanak sağlanmaktadır. Kredinin yanısıra sigorta da ihracatta önemli bir etkendir. İhracat sigortası bir çok ülkede kamu otoritesinin katkısıyla düzenlenmekte, çoğu kez bu işlevi yerine getirecek özel kurumlar oluşturulmaktadır. İhracatçı endüstrilerin sübvanse edilmesinde sınırları yine uluslararası anlaşmalar belirlemektedir. Hükümetler arası bir kuruluş olan Berne Union üye ülkelerin ihracat kredilerine uyguladıkları düzenlemeleri denetleme görevini yüklenmiştir ve gelişmiş ülkelerin yanısıra bir çok azgelişmiş ülke de bu kuruluşa üyedir (38). Bu nedenle, en azından işletme sermayesi ve kısa vadeli krediler açısından, Berne Union'un kurallarına uyulmaması ihracat pazarının yitirilmesine neden olabilmektedir. Hong Kong ve Singapur dışında kalan tüm sinai ihracatçı ülkelerde ihracat kredisi ve sigortası sübvanse edilmektedir (39)

9. 2 — Döviz Kuru Politikası

Kamu müdahaleleriyle sanayinin yönlendirilmesinde, döviz kuru politikası, ticaret politikası aletlerinden de etkili bir rol oynayabilmektedir. Ödeme bilançosu açıklarının süreklilik kazandığı azgelişmiş ülkelerde, döviz kurunun serbest piyasalarda arz-talep kurallarına uyarak belirlenmesine izin verilmemekte, döviz kuru kamu otoritesi tarafından belirlenmektedir. Bu şekilde belirlenen kur, arz-talep dengesini oluşturacak düzeyde değilse, aşırı veya düşük değerlenmiş olmaktadır. Yabancı paraların ulusal piyasadaki fiyatı olan döviz kurunun denge değerinin altında veya üstünde belirlenmesi fiyat sisteminin işleyişini boza-

(38) Keesing (1979 b), s. 119.
(39) Donges (1976), s. 630-631, Tablo 2.

cak ve tüm ekonomi üzerinde bu bozukluğun etkisi görülecektir.

Kuramsal olarak denge döviz kurunun iç ve dış fiyat ilişkisini bozmayacak, uluslararası ticareti dengeleyecek düzeyde olması gerekir. Bu dengeler cari döviz kuruyla sağlanamıyorsa, bunun denge kuru olduğu söylenemez. Azgelişmiş ülkelerde bir çok nedenle söz konusu dengeler kurulamamaktadır. İthalat eğiliminin ihracat olanaklarını aşması sürekli ticaret dengesizliği yaratmakta ve döviz talebinin döviz arzını aştığını göstermektedir. Bu durumda yabancı paraların fiyatını yükseltmek, yani ulusal paranın değerini düşürmek gerekir. Öte yandan, kalkınma sürecinde ortaya çıkan arz tıkanıklıkları ve darboğazların yanısıra ekonominin makro düzeyde yönetiminin başarısızlıkları, azgelişmiş ülkelerde enflasyon oranının ticaret ilişkilerinde bulundukları ülkelerdeki fiyat artışlarının üzerinde olmasına neden olmaktadır. Enflasyon süreklilik kazandığında döviz kurunun aşırı değerlenmiş kalması istenmiyorsa ulusal fiyat artışlarının etkisini gidermek için sık aralıklarla devalüasyon yapılması gerekir.

Sürekli ödeme bilançosu açıkları ve enflasyon azgelişmiş ülkelerde ulusal paranın değerinin düşürülmesini zorunlu kılar. Devalüasyon yapılmadığı takdirde döviz kuru sürekli olarak aşırı değerlenmiş konumunu muhafaza edecektir. Ödeme bilançosu açıkları yönünden bakıldığında, devalüasyonun denge sağlaması ithalat ve ihracatın fiyat esnekliklerine bağlıdır (40). Oysa azgelişmiş ülkelerde her iki kalemin fiyat esnekliklerinin çoğu kez yapısal nedenlerle, düşük olduğu kanısı yaygındır. Bu kanının uyandırdığı karamsarlığın yanısıra, azgelişmiş ülkelerde siyasal otorite politik nedenlerle sık aralıklı devalüasyonlardan kaçınmaktadır (41). Öte yandan, yaygın devalüasyonun sınai ürün ihracatını bir miktar uyarsa dahi, azgelişmiş ülkelerin geleneksel ihraç ürünlerinin gereğinden daha ucuza satılmasına neden olarak döviz kaybına yol açması da söz ko-

(40) Bu konuda bkz. Alkin (1978), s. 135 - 139.
(41) Bhagwati (1968), s. 48 - 49, Morrison (1976 a), s. 48.

nusu olabilir (42). Nihayet, ithal ikamesi döneminde kurulan endüstrilerin önemli ölçüde ithal girdi kullanıyor olmaları, devalüasyon sonucu maliyetlerin hızla artmasına neden olmakta, bu da siyasal otoritenin devalüasyon kararı almasını güçleştirmektedir. Bu koşullarda aşırı değerlenmiş döviz kuru azgelişmiş ülkelerde yaygın olarak gözlenen bir olgu haline gelmiştir.

Döviz kurunun aşırı değerlenmiş olmasının ekonomide önemli sonuçları vardır. Konumuz açısından bizi ilgilendiren aşırı değerlenmiş kurun sınai ürün ihracatına etkileridir. Kural olarak aşırı değerlenmiş kur ihracatı engelleyici ve caydırıcı rol oynar. Bu engelleyici etki bir çok şekilde ortaya çıkar. Temel etken ihracatçının ulusal para cinsinden elde ettiği gelirle ilgilidir. İhracatçı aynı ihracat hacmine karşılık denge kurunda elde edeceği ulusal para miktarına kıyasla aşırı değerlenmiş kurda daha düşük bir gelir sağlayacaktır. Aşırı değerlenmiş kur sürdüğü müddetçe ithalat ihracata kıyasla daha çekici ve kârlı olacaktır. Bu durumda üretilenin dış pazarlardan çok iç pazarda satışı daha çekici hale gelecek, ihracat potansiyeli olan ve uluslararası pazarlara yönelik üretim yapacak sanayi dallarına yatırım yapılması da caydırılacaktır. Bu etki ulusal enflasyonun hızlandığı dönemlerde özellikle belirgin hale gelmekte döviz kuru enflasyona göre ayarlanmadığı sürece iç pazara satış giderek artan oranda çekici olmaktadır.

Aşırı değerlenmiş kurun ihracatı olumsuz yönde etkilemesi bir yönüyle de korumayla ilgilidir. Aşırı kur, ithalatı özendirdiği sürece ticaret açığına ve ithalat kontroluna neden olacaktır. Bu durumda, ihracatçının kullandığı yerli ve yabancı girdilerin maliyeti koruma etkisi nedeniyle uluslararası düzeyin üstüne çıkacaktır. Uluslararası piyasalarda ihracatçının karşılaştığı fiyatlar değişmeksizin maliyetlerinde böyle bir artış, ihracatçının rekabet gücünü azaltacak ve ihracatı caydırıcı etkide bulunacaktır.

Birincil ürün ihracatında, dış talep esnekliğinin küçük

(42) Serin (1972), s. 239.

oluşu nedeniyle, aşırı değerlenmiş kurun caydırıcı etkisi pek belirgin olmayabilir. Ancak rekabetçi piyasalara yönelik ve talep esnekliği görece yüksek olan sınai ürünlerde bu etki belirgindir. Özellikle, bu ürünlerin yeni yerleşen ve özendirilmeye çalışılan endüstrilerde üretildiği düşünülürse, döviz kurunun bu tür ihracatta önemli rol oynadığı söylenebilir. Daha önce ele aldığımız endüstrilerin yer değiştirmesi ve uluslararası fason üretim gibi olanakların ülkeye yönlendirilmesinde de döviz kurunun önemli olacağı açıktır. Ulusal enflasyonu uluslararası fiyat artışlarına sürekli ayarlayan bir döviz kuru politikası izlenmediği takdirde, söz konusu olanakları kullanmak güçleşecek yerli üreticinin de bu yöne kaydırılması olanaksız hale gelecektir.

Sınai ürün ihracatında döviz kuru politikasının oynayacağı rol döviz kurunun aşırı değerlenmesine olanak vermemesine bağlıdır. Kur politikasının sınai ihracatı özendirici, veya en azından caydırıcı etkiyi giderici şekilde uygulanması çeşitli yöntemlerle gerçekleştirilebilir. Bunları şöyle sıralamak mümkündür:

1) Döviz kurunun serbest piyasada belirlenmesine olanak tanınabilir. Ulusal paranın hızla ve büyük ölçüde değer yitireceği ve bunun ulusal ekonomide ciddi hasara neden olabileceği kaygusu azgelişmiş ülkelerde bu yöntemin benimsenmesini olanaksız kılmaktadır.

2) Döviz kurunun serbest belirlenmesine yakın bir yöntem döviz kurunu kontrollu bir dalgalanmaya bırakmaktır. Ekonominin makro düzeyde yönetiminin etkili ve ithalat eğiliminin de görece düşük olduğu ülkeler dışında bu yöntem de serbest belirlenme yöntemine benzer etkiler doğurabilir. Sınai ihracatçı ülkeler arasında bu yöntem G. Kore'de 1965 sonrasında uygulanmıştır (43).

3) Özellikle ihracatının önemli kısmını birincil ürünlerin oluşturduğu ülkelerde denge kuru bu ürünlerin ulusal ve uluslararası birim maliyetlerinden etkilenecektir. Bu durumda denge kuru dahi sınai ürünlerin rekabetçi

(43) Donges (1976), s. 645.

olmasına yetmeyebilir (44). Bu koşullar altında, ya sınai ürünlere denge kurundan düşük bir kur uygulayan katlı-kur sistemi geliştirilecek, veya genel olarak denge kuru uygulanırken sınai ihracat çeşitli yollardan sübvanse edilecektir.

4) Yukarıdaki yöntemlerin çeşitli nedenlerle uygulanamaması halinde ise devalüasyonlarla ulusal paranın değeri sık sık ayarlanacaktır. Genel olarak azgelişmiş ülkelerde uygulanan yöntem budur. Söz konusu yöntem iki biçimde uygulanabilir. Döviz kuru uzun aralıklarla ve şok etkisi yaratacak şekilde yapılan devalüasyonlarla düzenlenebilir veya çok sık aralıklarla değişen bir «kaygan kur» (sliding peg) politikası uygulanabilir. Uzun aralıklarla ve şok şeklinde devalüasyon yaklaşımı yaygın olarak kullanılmasına rağmen, özellikle fiyat artışlarının hızlı ve sürekli olduğu ülkelerde, kurun sık sık aşırı değerlenmiş hale gelmesini önleyememektedir. Ayrıca, uzun zaman aralıklarıyla ekonomide şok yaratılması kısa süreli de olsa önemli dengesizliklere neden olabilmekte, hatta bu dengesizliklerden çekinme devalüasyon kararının ertelenmesine yol açabilmektedir. Uzun aralıklı devalüasyonlar özellikle ihracatçı açısından belirsizlik yaratmakda, ve ulusal para cinsinden gelirini düşünen ihracatçıyı adeta bir «kur riski» altında tutmaktadır (45).

Kaygan kur yaklaşımı, ya da mini-devalüasyon, denilen yöntem şok şeklinde yapılan devalüasyonların söz konusu sakıncalarını ortadan kaldırmaktadır. Döviz kurunun çok sık aralıklarla, hatta günlük düzenlemelerle belirlenmesine dayanan bu yaklaşım kurun aşırı değerlenmesine olanak vermemektedir. Özellikle enflasyonun hızlı ve sürekli olduğu ekonomilerde söz konusu kur politikasının ihracat açısından olumlu sonuçlar doğuracağı düşünülebilir. Kaygan kur önce Kolombiya'da (1967) uygulanmaya başlanmakla birlikte daha çok Brezilya'daki (1968) uygulaması nedeniyle bilinmektedir.. Brezilya'da uygulama başladık-

(44) Donges (1974), s. 348.
(45) Canevi (1976), s. 21 - 22.

tan sonra ortalama her 45.günde bir % 1.62'lik bir devalüasyon uygulanmıştır (46). Kaygan kur uygulamasının Kolombiya'da gerçek döviz kurunu sabit tuttuğu (47), Brezilya'da ise dalgalanmaları önlemekle birlikte ihracat açısından mevcut caydırıcı etkiyi gideremediği (48) öne sürülmektedir.

Uygulanan yöntem ne olursa olsun, ulusal paranın aşırı değerlenmesini önleyici bir döviz kuru politikası ihracata yönelik sanayileşme stratejisinin ve sınai ürün ihracatının temel ögelerinden birisi haline gelmiştir. Devalüasyonun ülke ekonomisi açısından kuşkusuz çeşitli maliyetleri vardır. Ancak ülke ekonomisinin uluslararası koşullara sürekli ayarlanması ve sınai üretimin ihracata yönelik olarak gerçekleştirilmesi isteniyorsa bu maliyetlere katlanılması zorunlu olmaktadır.

İhracata yönelik sanayileşme stratejisi ticaret ve döviz politikalarının yanısıra, değişik alanlarda etkili çok sayıda önlemi de uygulamaktadır. Altyapı olanaklarının kullanımında sağlanan sübvansiyonlar, ulaşım hizmetlerinin sübvanse edilmiş fiyatlardan arz edilmesi, hızlandırılmış amortisman, uluslararası pazarlar ve rekabet koşullarına ilişkin sürekli bilgi sağlanması, pazarlama da yardımcı olacak düzenlemeler vb. gibi bir çok önlem de ihracatı dolaylı yollardan sübvanse etmek ve özendirmek için kullanılmaktadır. Aynı zamanda, liberal ve fazla kısıtlama getirmeyen bir kambiyo ve yabancı sermaye politikası da bu stratejinin önemli bir parçasıdır. Uluslararası yatırımlara ilişkin politika düzenlemelerini serbest bölgeler uygulamasını ele aldığımız kısımda (Kısım 6. 2) incelemiştik. Azgelişmiş ülkelerden sınai ürün ihracatında çokuluslu şirketlerin önemli rol oynuyor olması, yabancı sermaye politikasını ihracata yönelik stratejinin belki de en önemli parçası haline getirmektedir. Öte yandan, uygulananlar politikaların yeterli derecede liberal olmaması halinde çokuluslu

(46) Hesse (1972), s. 238.
(47) Donges (1976), s. 646.
(48) Tyler (1976), s. 210; Hesse (1972), 238.

şirketler ihracat amacıyla ülkeye gelmemektedir. Dolayısıyla, liberal ve ihracatı özendirici önlemler salt yerli üreticilerin özendirilmesi için değil, sınai ihracat için zorunlu olduğu yadsınamayacak olan çokuluslu şirket katkısının sağlanması için de gereklidir. Bu açıdan bakıldığında ihracata yönelik sanayileşme stratejisinin dışa ve içe dönük politika önlemleriyle bir bütün oluşturduğu, bu bütünün bir yönde bozulması halinde hedefe ulaşılmasının güçleşeceği söylenebilir.

SONUÇ

Geleneksel olarak birincil ürün ihraç eden azgelişmiş ülkelerin 1960'ların ortasından sonra önemli boyutlara ulaşan sınai ihracat yaptıkları görülmektedir. Bu çalışmada, söz konusu gelişmeyi uyaran ve besleyen etkenler araştırılmıştır.

İlk aşamada, dünya ticaretinin genel gelişme doğrultusu ortaya konarak azgelişmiş ülkelerin bu gelişmedeki ağırlıkları ve dünya sınai ürün ihracatındaki yerleri saptanmaya çalışılmıştır.

İkinci Dünya Savaşı sonrası dönemde dünya ticareti hızla gelişmiş ve bu tempo 1973 bunalımına dek sürmüştür. Hızla gelişen dünya ticaretinin çok büyük bir kısmı gelişmiş ülkeler tarafından gerçekleştirilmekte ve gelişmiş ülkelerin ticareti geniş ölçüde kendi aralarında olmaktadır.

Dünya ticaretinin hızla geliştiği yıllarda azgelişmiş ülkelerin ticareti de hızla genişlemiştir. Ancak bu ülkelerde sağlanan hız, dünya ortalamasının ve gelişmiş ülkelerde ticaretin artış hızının altında kalmış, sonuçta azgelişmiş ülkelerin dünya ticaretindeki payı azalmıştır. Genel olarak azgelişmiş ülkeler için geçerli olan bu sonuç ülke grupları açısından farklılık göstermektedir. Petrol ihracatçısı ve sınai ürün ihracatçısı ülkelerde ticaretin ortalama artış hızı diğer azgelişmiş ülkelere kıyasla daha yüksek olmuştur. 1973 sonrası dönemde bu iki grup ülkenin dünya ticaretindeki payları yükselmiştir.

1950 sonrası dönemde dünya sınai ürün ihracatı, toplam dünya ihracatından daha hızlı artmış ve 1965'ten sonra dünya ihracatının yarıdan fazlası sınai ürünlerden oluşmuştur.

Azgelişmiş ülkelerde 1960 sonrası dönemde sınai ürün ihracatı hızla artmıştır. Bu tür ihracatın artış hızının dünya sınai ürün ihracatı artış hızını da aşması sonucu, azgelişmiş ülkelerin dünya sınai ürün ihracatı içindeki payı yükselmiştir. Bu gelişmeye rağmen, 1977 yılı itibariyle dünya sınai ürün ihracatı içinde azgelişmiş ülkelerin payı oldukça küçüktür ve % 8'i aşmamaktadır.

Sınai ürün ihracatının artış hızının toplam ihracatın artış hızını aşmış olması azgelişmiş ülkelerin ihracat yapısını değiştirmiştir. Toplu olarak ele alındıklarında, azgelişmiş ülkelerin toplam ihracatının yarıdan fazlası sınai ürünlerden oluşmaktadır. Ancak, sınai ürün ihracatı artışı azgelişmiş ülkeler arasında yaygınlık göstermemiş, az sayıda ülkeyle sınırlı kalmıştır. Örneğin, 1977'de üç Uzak Doğu ülkesi (Hong Kong, Taiwan, G. Kore) azgelişmiş ülkelerin toplam sınai ürün ihracatının yaklaşık yarısını gerçekleştirmiştir.

Sınai ürün ihraç eden azgelişmiş ülkeler arasında görülen yoğunlaşmaya karşılık ihraç edilen ürünlerde bir çeşitlenme söz konusudur. Geleneksel sayılan sanayi dallarının ürünleri sınai ihracat içinde önemli bir yer tutarken yeni ürünlerin ihracatı daha büyük hızda artmıştır. En hızlı artış dinamik ihracat ürünleri olarak nitelenen elektrikli makina ve aletler, ses kayıt cihazları, oyuncak spor ve seyahat malzemesi gibi ürünlerin ihracatında sağlanmıştır.

Sınai ürün ihracatçısı azgelişmiş ülkelerde olduğu gibi, sınai ihracat pazarlarında da bir yoğunlaşma söz konusudur. Azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatı çok büyük oranda gelişmiş ülkelere yönelmekte ve bunun % 90'ı da ABD, Japonya ve AET pazarlarına yapılmaktadır.

Sınai ürün ihracatında görülen atılım az sayıda azgelişmiş ülke tarafından, ürün çeşitlendirme yoluyla, sınırlı sayıda gelişmiş ülke pazarına yönelik olarak gerçekleştirilmiştir. Bu sonuç azgelişmiş ülkelerden yapılan sınai ürün ihracatının, doğal bir gelişme aşaması olmaktan çok, daha değişik bir dinamik içinde özel tercihlerin ve dü-

zenlemelerin uyardığı bir gelişme olduğunu göstermektedir.

Azgelişmiş ülkelerin sınai ürün ihracatının doğal bir gelişme aşaması olmadığı sonucu, bu tür ihracatı uyaran etkenlerin araştırılmasını zorunlu kılmaktadır. Çalışmamızın ikinci bölümünde geleneksel uluslararası ticaret kuramlarının azgelişmiş ülkelerin sınai ürün ihracatını açıklama gücü araştırılmıştır. Kuramların ayrıntısından çok amprik sınanmalarında elde edilen sonuçlar üzerinde durulmuştur.

Faktör donanımı farklılıklarına dayanan açıklamalar Leontief çelişkisi ve faktör yoğunluğunun tersine dönmesi gibi eleştiriler karşısında açıklama güçlerini yitişmişlerdir. Yeni faktör oranları yaklaşımının da amprik sınamalarda ikna edici sonuçlar verdiği söylenemez. Özellikle sınai ürün ihraç eden ülkeler açısından yapılan sınamalarda elde edilen sonuçlar çelişiktir ve kuramın açıklama gücü hakkında kuşku uyandırmaktadır.

Faktör donanımı farklılıklarına dayalı kuramsal yaklaşımların yetersiz kalışı, daha gerçekçi sayılabilecek yaklaşımlara yol açmıştır. Teknoloji faktörünü analize sokan bu yeni yaklaşımlarda, tekelci ve oligopolcü davranışların dikkate alınması gerçekçilik düzeyini arttırmaktadır. Ancak, bu gelişmenin ilk örneği olan teknolojik açık yaklaşımı yardımıyla azgelişmiş ülkelerin sınai ürün ihracatını açıklama olanağı çok sınırlıdır. Yaklaşımın özünde, sınai ürünlerin gelişmiş ülkelerce ihraç edileceği önermesi gizlidir.

Teknolojik açık yaklaşımını genişletip yenileyen ürün devreleri analizinde standartlaşmış sınai ürünleri azgelişmiş ülkelerin de ihraç edebilecekleri öngörülmektedir. Ürün devreleri analizinin en önemli katkısı, ürünün yaşam devreleri içinde üretim yöresinin değişebileceğine ve bu süreçte uluslararası yatırımların ve yatırımları gerçekleştiren firmaların etkili olabileceğine dikkati çekmesidir.

Geleneksel ticaret kuramlarının tasvir ettiği koşullar gerçeklerle bağdaşmamaktadır. Ülke ekonomisinde kay-

nak tahsisi için geliştirilen optimal çözümler yatırım ve tahsis kararlarının giderek merkezileştiği ve evrensel stratejilere bağlandığı çağdaş dünyada anlamını yitirmiştir. Dinamik bir gelişim içinde sürekli değişen olguları statik kuramlarla kavramak ve açıklamak olanağı sınırlıdır. Uluslararası ticarette yeni bir gelişme olan azgelişmiş ülkelerin sınai ürün ihracatını statik nitelikli geleneksel kuramlarla kavramak ve bu oluşumu hazırlayan dinamiği ortaya koymak olanaksızdır. Yeni katkılar analizin gerçekçilik düzeyini arttırmakla birlikte bütüncül bir açıklama getirmemektedir. Bu durumda yaklaşım değiştirilmeli, azgelişmiş ülkeler dışında oluşan dinamik gelişmeler analize katılmalıdır. Uluslararası gelişmelerde en önemlli olgu üretimin artan hızda uluslararasılaşmasıdır. Sorun bu çerçevede ele alınmalıdır.

1960 sonrası dönemde uluslararası dolaysız yatırımların önceki dönemlere kıyasla daha büyük bir hızda artmış olması üretimin hızla uluslararasılaştığına işaret etmektedir. Buna paralel olarak çokuluslu şirketlerin etkinlikleri de hızla artmış, bunların geliştirdiği firma ağı içinde gerçekleştirilen uluslararası üretim de önemli boyutlara ulaşmıştır. Yaptığımız tahminler uluslararası üretimin 1973'ten sonra dünya ihracatını aşacak boyutlara ulaştığını göstermektedir.

Üretimin uluslararasılaşmasının uluslararası ticaret açısından önemli sonuçları vardır. Bu çerçeve içinde, ülkeler arasında yapıldığı varsayılan ticaret artan ölçüde firma ağı içinde gerçekleştirilmeye başlanmış, firma içi ticaret uluslararası ticaretin önemli bir kısmını olusturacak düzeye ulaşmıştır. Firma içi ticaretin artışında çokuluslu şirketlerin evrensel düzeyde yayılmaları etkili olmuştur. Üretim ve ulaşım teknolojilerinde sağlanan gelişmeler bu şirketlerin yayılmalarını ve bu bağlamda endüstrilerin evrensel düzeyde yer değiştirmelerini, kolaylaştırmıştır. Üretimin uluslararasılasmasını irdelediğimiz kısımda elde edilen bu bulgular, azgelişmiş ülkelerden yapılan sınai ürün ihracatının hızla geliştiği 1965 sonrası dönemin, aynı za-

manda, üretimin uluslararasılaşmasının hızlanarak önemli boyutlara ulaştığı ve üretim ve ulaşım teknolojisinin de katkılarıyla endüstrilerin yer değiştirdiği bir döneme rastladığını göstermektedir. Azgelişmiş ülkelerin sınai ürün ihracatını uyaran temel etken, kendi dışlarında oluşan bu uluslararası dinamiktir.

Azgelişmiş ülkelerin sınai ürün ihracatının, üretimin uluslararasılaşmasının uyardığı bir gelişme olduğunu saptamak olayın özünü yakalamak açısından önemliyse de, bu gelişme sürecini tamamen açıklayabilmek için iki soruya daha cevap bulunmalıdır. Uzun süredir devam edegelen uluslararasılaşma sürecine azgelişmiş ülkelerin neden 1960'ların ortasından sonra ihracatçı olarak katılmaya başladıkları ve bu sürecin neden çok az sayıda azgelişmiş ülkeyle sınırlı kaldığı açıklanmaksızın olayın tüm yönlerini anlamak güçtür.

Birinci sorunun cevabı gelişmiş ülkelerdeki değişim ve teknolojik gelişmenin sağladığı olanaklarda yatmaktadır. Gelişmiş ülkelerde yaşanan göreli olarak uzun ve kesintisiz refah dönemi, örgütlü işgücünün pazarlık gücünün ve ücretlerin yükselmesine neden olmuştur. Bu durumda üretimin tamamının veya hiç olmazsa emek yoğun aşamalarının, işçilik maliyetinin düşük olduğu yörelerde gerçekleştirilmesi uluslararası sermaye açısından daha kârlı olmaktadır. Üretim teknolojisi bu olanağı sağlayacak şekilde değişmiş, ürünleri ve üretim süreçlerini faktör içeriğine göre parçalayabilecek ve bunları niteliksiz işçilerin gerçekleştirebileceği düzeyde basit süreçler haline getirecek gelişmeler sağlanmıştır. Ulaşımda ise, kutu taşımacılığı ve hava ulaşımının geliştirilmesi ücret düşüklüğünün sağladığı maliyet avantajını sürdürecek biçimde ve süratle girdilerin, parçaların ve ürünlerin taşınmasını mümkün kılmıştır. Bu durumda, endüstrilerin kısmen veya tamamen ücretlerin düşük olduğu azgelişmiş ülkelere taşınması gerçekleştirilebilecek hale gelmiştir.

Yer değiştiren endüstrilerin az sayıda azgelişmiş ülkeye yönelmiş olmasının nedeni ise yukarıda açıkladığımız

gelişmede saklıdır. Endüstrilerin yer değiştirmesini uyaran temel etken, azgelişmiş ülkelerde ücretlerin görece düşük olmasıdır. Ancak, bazı farklılıklara rağmen tüm azgelişmiş ülkelerde bu özellik görülmektedir. Bu durumda, endüstriler ücret düşüklüğünün yanısıra, diğer bazı ayrıcalıkları da sağlayan azgelişmiş ülkelere yönelmektedir. Bu ayrıcalıklar arasında en önemlisi ücret avantajının ve üretimin kesintisiz sürmesini sağlayacak biçimde çalışma hayatının düzenlenmesidir. Bu ise işgücünün örgütlenme ve toplu pazarlık gücünün sınırlanmasını gerektirmektedir. Yabancı sermayeye kolaylık ve ayrıcalıklar tanıyan düzenlemeler, alt yapı olanaklarının eksiksiz sağlanması gibi unsurlar da endüstrilerin hangi ülkeye kayacağını belirleyen ilave etkenler arasında sayılabilir. Bunun yanısıra, ülkenin uyguladığı politikalar ve strateji de önemli bir etken olmaktadır. Koyu biçimde korunan ekonomilere ihracat amacıyla endüstri gelmesi olanaksızdır.

Sınai ürün ihracatında önde gelen az sayıda azgelişmiş ülkede endüstrilerin yer değiştirmesini uyaran bu tür düzenlemeler büyük ölçüde gerçekleştirilmiştir. Eldeki bilgiler bu ülkelerde ücretlerin benzer işler için gelismis ülkelerde ödenen ücretlere kıyasla son derece düşük olduğunu göstermektedir. Bu farklılık özellikle azgelişmiş ülkelerin en dinamik sınai ihracat ürünlerinin üretildiği alanlarda belirgindir. Bu alanlarda Uzak Doğu ülkelerinde ücretler ABD'de benzer işe ödenen ücretin % 10'u civarındadır. Saat ücretleri genellikle bir doların altındadır ve aylık kazanç ülkelere göre 20-50 dolar arasında değişmektedir. Kısaca sınai ihracatçı ülkelerde ücret düşüklüğü avantajı sağlanmıştır. Bu ülkelerde verimlilik gelişmiş ülkelerdeki düzeyden düşük olmakla birlikte, verimlilik farkı ücret farkının sağladığı avantajı giderecek düzeye ulaşmamaktadır. Kaldı ki, bu ülkelerde günlük ve haftalık çalışma süreleri çok daha uzundur ve bu verimlilik farklılığını fazlasıyla gidermektedir.

Sınai ihracatta önde gelen azgelişmiş ülkelerde çalışma hayatı da endüstrilerin yer değiştirme sürecinin gerek-

tirdiği biçimde düzenlenmiştir. İşgücünün örgütlenme özgürlüğü yasaklanmış veya sınırlanmıştır. Toplu sözleşme ve grev hakkı genel olarak tanınmamaktadır. Bu düzenlemelerin yanısıra, uluslararası yatırımların önem verdiği ekonomik ve siyasal istikrarın da sağlanması zorunluluğu bu ülkelerde siyasal rejimin baskıcı bir nitelik kazanmasına yol açmıştır.

Azgelişmiş ülkelerin sınai ürün ihracatı bu çerçeve içinde gelişirken, uluslararası fason üretim ve serbest ihracat bölgeleri gibi bu sürece özgü yeni kurumsal oluşumlar da ortaya çıkmıştır.

Yaptığımız incelemede uluslararası fason üretimin büyük ölçüde sınai ihracatta önde gelen azgelişmiş ülkelerde yoğunlaştığı gözlenmiştir. Dolayısıyla, bu ülkelerden yapılan sınai ürün ihracatının önemli bir kısmının fason kökenli ihracat olduğu anlaşılmaktadır. Aynı şekilde, gelişmiş ülkelerin azgelişmiş ülkelerden yaptığı sınai ürün ithalatı içinde fason kökenli ürünlerin de büyük bir yer tuttuğu görülmektedir. Uluslararası fason üretime konu olan ürünler genellikle montaj ürünleridir ve en önemli özellikleri katma değer oranının çok düşük olmasıdır.

Yer değiştiren endüstrileri ülkeye çekmek için zorunlu olan ayrıcalıkları ve olanakları ülke çapında sağlamak güçtür. Bu nedenle, söz konusu düzenlemelerin yoğun olarak gerçekleştirildiği özel bölgeler oluşturulmuştur. Serbest ihracat bölgeleri adeta ülke içinde ülke kimliği kazanmış torba bölgelerdir. Ülke ekonomisiyle bağlantıları en düşük düzeyde olan bu bölgelerde sadece ihracat amacıya üretim yapan firmalar yer almaktadır.

Uluslararası üretimin aradığı koşulların fazlasıyla sağlandığı bu bölgelerde genellikle ücret düzeyi son derece düşük olan genç ve kadın işgücü istihdam edilmektedir. İşgücü örgütlenmesini yasaklayan düzenlemeler bu bölgelerin en belirgin özelliğidir. Uluslararası yatırımları çekmek için bölgede sağlanan ayrıcalıklar özendirici olmayı aşıp ödün niteliği kazanmışlardır. Bu konuda azgelişmiş ülkeler arasındaki rekabet verilen ödünlerin hızla tırman-

masına yol açmaktadır. Serbest ihracat bölgeleri daha çok Uzak Doğu ülkelerinde yoğunlaşan bir oluşum olmakla beraber diğer ülkelere de hızla yayılmakta ve sınai ürün ihracatının adeta ayrılmaz bir parçası haline gelmektedir.

Bu noktaya kadar ulaşılan sonuçlar, azgelişmiş ülkelerin sınai ürün ihracatının üretimin uluslararasılaşma dinamiği içinde geliştiğini ve bu gelişmede çokuluslu şirketlerin önemli rol oynadığını vurgulamaktadır. Çokuluslu şirketlerin azgelişmiş ülkelerle çeşitli biçimlerde ilişki kurdukları gözlenmektedir. Konumuz açısından önemli olan, bu şirketlerin azgelişmiş ülkelerin sınai üretim ve ihracatında oynadıkları rolün saptanmasıdır. Bu noktada, çokuluslu şirketlerin üretici şirketler ve ticaret şirketleri olarak ayrılmasında yarar vardır. Üretici çokuluslu şirketler dolaysız yatırımlar yoluyla sınai üretime doğrudan katılmakta, ticari nitelikli olanları ise üretime katılmayıp üretilenin pazarlanması işlemini yüklenmektedirler.

Azgelişmiş ülkelere yönelen uluslararası dolaysız yatırımlar son onbeş yılda hızlanmıştır. Buna paralel olarak, üretici çokuluslu şirketlerin azgelişmiş ülkelerin sınai üretiminde oynadığı rol de artmıştır. Azgelişmiş ülkelerdeki toplam yabancı sermaye stokunun büyük kısmı Latin Amerika ülkelerindedir. Latin Amerika ülkeleri içinde sınai ihracatını hızla arttıran iki ülke, Brezilya ve Meksika, bu kıtaya yönelen uluslararası dolaysız sermayenin çok büyük bir kısmını emmektedirler. Uzak Doğu'nun sınai ihracatçı azgelişmiş ülkelerinde ise yabancı sermaye stoku göreli olarak küçük olmakla beraber, bu ülkelere yönelen uluslararası yatırımlar son onbeş yılda daha hızlı artmaktadır.

Çokuluslu şirketlerin azgelişmiş ülkelerin sınai ihracatına katkısını salt üretici şirketlerin etkinliklerinde aramak yanıltıcıdır. Çokuluslu ticaret şirketleri ve uluslararası satın alma grupları olarak bilinen şirketler de bu konuda rol oynamaktadırlar. Bu şirketler, önemli miktarlarda sınai ürünü fason şeklinde yaptırarak veya doğrudan yerel piyasadan satın alarak kendi pazarlama kanallarıyla uluslararası pazarlarda satmaktadırlar. Azgelişmiş ülkelerin sı-

nai ihracatında ön önemli darboğazlardan birisinin de pazarlama olduğu düşünülecek olursa, çokuluslu ticaret şirketlerinin bu konuda ne kadar önemli bir rol oynadıkları anlaşılacaktır.

Eldeki veriler, üretici şirketlerin sınai ürün ihracatına katkılarının Latin Amerika ülkelerinde daha yüksek olduğunu göstermektedir. Sınai ihracatın Brezilya'da % 40'ı, Meksika'da % 25-30'u, Arjantin'de de yaklaşık % 30'u üretici çokuluslu şirketler tarafından gerçekleştirilmektedir. Uzak Doğu'nun sınai ihracatçı ülkelerinde ise, başta Japon kökenli şirketler olmak üzere, çokuluslu ticaret şirketlerinin katkısı önemli boyutlara ulaşmıştır. Bu ülkelerde sınai ürün ihracatının % 50-80 arasında bir kısmının söz konusu ticaret şirketleri tarafından gerçekleştirildiği tahmin edilmektedir. Buna karşılık üretici çokuluslu şirketlerin Uzak Doğu ülkelerinin sınai ihracatına katkıları düşüktür. Singapur dışında kalan ülkelerde bu katkı % 5-15 arasında değişmektedir.

Bazı azgelişmiş ülkelerde sınai ürün ihracatında çokuluslu şirketlerin yanısıra yerli üreticiler de rol oynamaktadır. Daha çok fason üretim ya da ticaret şirketlerinin etkinlikleri yoluyla ürünlerini ihraç olanağı bulan yerli üreticileri bu yönde özendiren bir kalkınma stratejisi de sınai ihracatta başarının ayrılmaz koşuludur. 1950 sonrası dönemde azgelişmiş ülkelerde yaygın olarak uygulanmış ithal ikamesi stratejisi daha çok ihracatı arka plana attığı, hatta caydırıcı etkide bulunduğu için eleştirilmiştir. İhracata yönelik sanayileşme stratejisi, ithal ikamesi stratejisine alternatif olarak oluşturulmuştur ve bu stratejinin özellikle ihracat üzerindeki olumsuz etkilerini gidermeye yöneliktir. Yeni strateji çerçevesinde, ihracatı özendirmek amacıyla değişik ve çok sayıda önlem kullanılmaktadır. Ancak, vergi ve sübvansiyon önlemleriyle desteklenen liberal bir ticaret politikası ve özellikle döviz kurunun aşırı değerlenmesini önleyen bir döviz politikası sınai ürün ihracatını hızla arttıran ülkelerde en çok ağırlık taşıyan politikalardır. İhracata yönelik sanayileşme stratejisi, önceki

strateji uygulamalarından çok daha farklı bir kalkınma anlayışını simgelemektedir. Ülkede sanayileşmeyi kontrollu bir serbest ticaret anlayışı içinde yürütmeyi öngören bu yaklaşım, hiç kuşkusuz, uluslararası sermayenin ihracata yönelik olarak ülkeye gelmesinin de vazgeçilmez bir ön koşuludur.

Azgelişmiş ülkelerin sınai ürün ihracatını uyaran ve hızla gelişmesini sağlayan dinamik çerçeveyi ele aldığımız bu çalışmada ulaşılacak genel sonuç, son onbeş yılda ortaya çıkan bu gelişmenin doğal bir gelişme aşaması olmadığı ve azgelişmiş ülkelerin iç değişmeleri sonucu ortaya çıkmış olmaktan çok, üretimin uluslararasılaşması olarak bilinen bir sürecin ürünü olduğudur. Bu gelişme sürdüğü ölçüde, diğer azgelişmiş ülkeler de bu çerçevenin içine girecek ve sınai ürün ihraç edeceklerdir. Ancak bu, azgelişmiş ülkelerin söz konusu süreçin bütünüyle pasif, edilgen bir parçası olduğu anlamına gelmemektedir. Çizdiğimiz gelişme dinamiğinde azgelişmiş ülkelerin önemli sınai ürün ihracatçısı sıfatı kazanmaları, ülke içinde bazı düzenlemeleri yapmalarına kısacası, oyunu kurallarına göre oynamalarına bağlıdır. Sözü edilen düzenlemeler, ülkenin ekonomik, toplumsal ve siyasal yapısının elverdiği ölçüde yapılabilir. Bu düzenlemeler bazı ülkelerde köklü değişimlere ve toplumsal bunalımlara yol açacak niteliktedir. Böylesi bir bunalım sürecinde önemli ekonomik ve toplumsal maliyetler ortaya çıkabilir. Önemli bir sınai ürün ihracatçısı olmanın yararlarıyla söz konusu maliyetler arasındaki ilişki ülkenin izleyeceği yolu belirleyecektir.

KAYNAKÇA

Adam G. (1971) - "New Trends in International Business: Worldwide Sourcing and Dedomiciling", **Acta Oeconomia,** vol. 7, No. 3 - 4.

Adam G. (1972) - "Some Implications and Concomitants of Worldwide Sourcing", **Acta Oeconomia,** vol. 8, No. 2 - 3.

Adler F. M. (1970) - "The Relationship Between the Income and Price Elasticities of Demand for United States Exports", **Review of Economics and Statistics,** Vol. 52, August, yeni basımı Wells (ed. 1972 a) içinde.

AEÜ - RES (1969) - **Surveys of Economic Theory,** Vol. II. MacMillan.

Ahmad J. (1978) - "Import Substitution: A Survey of Policy Issues" **The Developing Economies,** Vol. 16, December.

Alkin E. (1978) - **Uluslararası Ekonomik İlişkiler,** İstanbul Üniversitesi, İktisat Fakültesi Yayını, No. 404, İstanbul.

Alpar C. (1978) - **Çokuluslu Şirketler ve Ekonomik Kalkınma,** Ankara İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi, Yayın No. 124.

Balassa B. (1963) - "An Emprical Demonstration of Classical Comparative Cost Theory", **Reivew of Economics and Statistics,** Vol. 45, August.

Balassa B. (1975) - **Reforming the System of Incentives in Developing Countries,** World Bank Staff Working Paper No. 203.

Balassa B. (1976) - **Some Effects of Commercial Policy on International Trade, the Location of Production and Factor Movements,** World Bank Staff Working Paper No. 236.

Balassa B. (1977) - **A Stages Aproach to Comparative Advantage,** World Bank Staff Working Paper No. 256.

Balassa B. (1978) - "Export Incentives end Export Performance in Developing Countries: A Comparative Analysis", **Weltwirtschaftliches Archiv,** Band 114, Heft 1.

Balassa B. (1979) - "The Changing Pattern of Comparative Advantage in Manufactured Goods", **Review of Economics and Statistics,** Vol. 61, May.

Balassa B. - Sharpston M. (1976) - **Export Subsidies by Developing Countries: Issues of Policy,** World Bank Staff Working Paper No. 238.

Baldwin R. E. (1971) - "Determinants of Commodity Structure of US Trade", **American Economic Review**, Vol. 61, March.
Baldwin R. E. (1975) - "Testing Trade Theories: A Comment", Kenen (ed. 1975) içinde.
Ball D. S. (1966) - "Factor Intensity Reversals in International Comparison of Factor Costs and Factor Use", **Journal of Political Economy**, Vol. 74, February.
Banerji R. (1975) - **Exports of Manufactures from India**, Kieler Studien, Institut für Weltwirtschaft and der Üniversitat Kiel, Tubingen.
Barrat - Brown M. (1974) - **Economics of Imperialism**, Penguin Books.
Bertin G. Y. (ed. 1973) - **La Croissance de la Grande Firme Multinationale**, Editions du Centre National de la Recherche Scientifique, Paris.
Bhagwati J. (1968) - **The Theory and Practice of Commercial Policy: Departures froma Unified Exchange Rates**, Special Papers in International Economics No. 8, Princeton University.
Bhagwati J. (1969 a) - "The Poor Theory of International Trade: A Survey", AEA - RES (1969) içinde.
Bhagwati J. (ed. 1969 b) - **International Trade**, Penguin Modern Economics.
Bhagwati J. - Kruger A. O. (1973) - "Exchange Control, Liberalization and Economic Development", **American Economic Review**, Vol. 63, May.
Bharadwaj R. (1962) - "Factor Proportions and the Structure of Indo - US Trade", **Indian Economic Journal**, Vol. 10. October.
Billerbeck K. - Yasugi Y. (1979) - **Private Direct Foreign Investment in Developing Countries**, Word Bank Staff Working Paper No. 348.
Boatler R. W. (1975) - "Trade Theory Predictions and the Growth of Mexico's Manufactured Exports", **Economic Development and Cultural Change**, Vol. 23, April.
Bruton H. J. (1968) - "Import Substitution and Produstivity Growht" **Journal of Development Studies**, vol. 4, April.
Canevi, Y. (1976) - "Sürekli Enflasyon Devrelerinde Uygulanması Önerilen bir Kur Politikası: Mini - Devalüasyon", **Türkiye Ekonomi Kurumu, Konferans Dizisi**, Yıl 1978, Yayın No. 12. Ankara.
Chang Y. S. (1971) - **The Transfer of Technology: Economics of Offshore Assembly, The Case of Semi - Conductor Industry**, UNITAR, Research Project No. 11.
Chenery H. B. - Hughes H. (1973) - "Industrializationn and Trade Trends", Hughes (ed. 1973) içinde.
Chenery H. B. - Keesing D. (1979) - **The Changing Composition of**

Developing Country Exports, World Bank Staff Working Paper No. 314.
Cohen B. I. (1975) - **Multinational Firms And Asian Exports**, Yale University Press.
Corden W. M. (1965) - **Recent Developments in Theory of International Trade**, Special Papers in International Economics No. 7. Princteno University.
de la Torre J. R. (1972) - "Marketing Factors in Manufactured Exports from Developing Countries", Wells (ed. 1972 a) içinde.
de la Torre J. R. (1974) - "Foreign Investment and Export Dependency", **Economic Develonmant and Cultural Change**, vol. 23, October.
de Vries M. G. (1976) - "Trade and Exchange Policy and Economic Development: Two Decades of Evolving Views", **Oxford Economic Papers**, vol. 18, March.
de Vries B. A. - Godorez C. D. (1978) - Exports Manufactures Provided a Boost by EPZ", **Report, News of the World Bank Group**, September - October.
Diaz-Alejandro C. F. (1974) - «Some Characteristics of Recent Expansion in Latin America», Giersch (ed. 1974) içinde.
Donges J. B. (1974) - «Conditions for Succesful Import Substitution and Export Diversification in LDC's: A Summary Appraisal», Giersch (ed. 1974) içinde.
Donges J. B. (1976) - «A Comparative Survey of Industrialization Policies in Fifteen Semi - Industrial Countries», **Weltwirtschaftliches Archiv**, Band 112, Heft 4.
Donges J. B. -Riedel J. (1977) - «The Exponsion of Manufactured Exports in Developing Countries: An Emprical Assessment of Supply and Demand Issues», **Weltwirtschaftliches Archiv**, Band 113, Heft 1.
Economist (1979 a) - **From Rang to Riches: A Survey of South Koreas**, 3 March.
Economist (1979 b) - **Who Pays the Piper? A Survey of Foreign Investment in Asia**, 23 Junne.
Fels F. (1972) - «The Choice of Industry Mix in the Division of Labour Between Developed and Developing Countries», **Weltwirtschaftliches Archiv**, Band 108, Heft 1.
Finger J. M. (1975) - «Tariff Provisions for Offshore Assembly and the Exports of Developing Countries», **Economic Journal**, vol. 85, June.
Freeman C. (1973) - «The Plastics Industry: A Comparative Study of Reseach and Innovation", **National Institute Economic Review** vol. 16, November.
Frobel F. - Heinrichs J. - Kreye O. (1978) - "Export - Oriented Industrialization of Underdeveloped Countries", **Monthly Review**, vol.

30, November.
Gehrels F. (1970) - "Factor Efficiency, Substitution and the Basis for Trade: Some Emprical Evidence», **Kyklos**, vol. 23 Fasc. 20.
Giersch H. (ed. 1974) - **The International Division of Labour, Problems and Prospects**, Institut für Weltwirtschaft Kiel, J. C. B. Mohr (Paul Siebeck), Tubingen.
Gruber W. H. - Mehta D. - Vernon R. (1967) - "The R-D Factor in International Trade and Intenational Investment of United States Industries", **Journal of Political Economy**, vol. 75, Febrary
Gruber W. H. - Vernon R. (1970) - "The Technology Factor in a World Trade Matrix", Vernon (ed. 1970) içinde.
Helleiner G. K. (1973) - "Manufactured Exports from Less Developed Countries and Multunational Firms", **Economic Journal**, vol. 83, March.
Helleiner G. K. (1975) - **Transnational Enterprises, Manufatured Exports and Employment in Less Developed Countries**, World Employment Conference, ILO, Geneva (mimeo).
Helleiner G. K. (1976) - "Industry Characteristics and the Competitiveness of Manufactures from Less - Developed Countries", **Weltwirtschaftliches Archiv**, Band 112, Heft 3.
Helleiner G. K. (ed. 1976) - **A World Divided**, Cambridge University Press.
Helleiner G. K. (1977) - **Structural Aspects of Third World Trade: Some Trends and Some Prospects**, ISS, 25 Anniversary Conference, (mimeo).
Hesse H. (1972) - "Promotion of Manufactured Export as Development Strategy of Semi - Industrialized Countries: The Brazilian Case", **Weltwirtschaftliches Archiv**, Band 108, Heft 1.
Hesse H. (1974) - "Hypotheses for the Explanation of Trade Between Industrial Countries", Giersch (ed. 1974) içinde.
Hirsch S. (1965) - "The United States Electronics Industry in International Trade" **National Institute Economic Review**, vol. 18, November, yeni basımı Wells (ed. 1972 a). içinde.
Hircsh S. (1967) - **Location of Industry and International Competition, Clarendon Press**, Oxford.
Hirsch S. (1974) - "Hypothesis Regarding Trade Between Developing and Industurial Countries', Giersch (ed. 1974) içinde.
Hirschman A. O. (1968) - "The Political Economy of Import Substituting Induszrialization in Latin America", **Quarterly Journal of Economics**, vol. 82, February.
Hone A. (1972) - "Export Processing Zones", **Development Digest**, vol. 10, No. 3.
Hone A. (1974) - "Multinational Corporations and Multinational Buying Groups: Their Impact on the Growth of Asia's Exports of Manufactures-Myths and Realitees", **World Development**,

vol. 2, February.
Hufbauer G. C. (1966) - **Synhetic Materials and the Theory of International Trade,** Harvard University Press.
Hufbauer (1970) - "The Impact of National Characteristics and Technology on the Commodity Composition of Trade in Manufactured Goods", Vernon (ed. 1970) içinde.
Hughes H. (ed. 1973) - **Porspects for Partnership,** Johns Hopkins Press.
Hutcheson T. L. (1969) - "Factor Intensity Reversals and the CES Produstion Function", **Review of Economics and Statistics,** vol. 51, November.
Hymer S. (1973) - "The Internationalization of Capital", Bertin (ed. 1973) içinde.
ILO (1974) - **Sharing in Developmant,** Geneva.
Johnson H. G. (1964) - "Tariffs and Economic Development: Some Theoretical Issues", **Journal of Development Studies,** vol. 1, October.
Johnson H. G. (1968) - **Comparative Cost and Commercial Policy Theory for a Developing World,** Wicksell Lectures, Stockholm.
Karuga J. G. (1979) - **Redeployment of Industries from Developed to Developing Countries: Its Scope and Application to Kenya,** UNIDO, Vienna (mimeo).
Kebschull D-Wilhelms C. - "Condtions for the Success of Import Substitution and Export Diversificationn as Development Strategy in Latin America", Giersch (ed. 1974) içinde.
Keesing D. B. (1965) - "Labour Skills and International Trade: Evaluating Many Trade Flows with a Single Measuring Device", **Review of Economics and Statistics,** vol. 47, August.
Keesing D. B. (1966) - "Labour Skills and the Structure of Trade in Manufactures" Kenen-Lawrence (ed. 1968) içinde.
Keesing D. B. (1967) - "The Impact of Research and Development on United States Trade", **Journal of Political Economy,** vol. 75, February.
Keesing (1979 a) - **World Trade and Output of Manufactures: Structural Trends and Developing Countries,** World Bank Staff Working Paper No. 316.
Keesing (1979 b) - **Trade Policy for Developing Countries,** World Bank Staff Working Paper No. 353.
Kenen P. B. - Lawrence R. (ed. 1968) - **The Open Economy: Essays on International Trade and Finance,** Columbia University Press.
Kenen P. B. (ed. 1975) - **International Trade and Finance,** Cambridge University Press.
Knall B. (1974) - "Conditions for the Success of Import Substitution and Export Diversification as Development Strategies in

South and Southeast Asia", Giersch (ed. 1974) içinde.
Krenin M. E. (1969) - "The Theory of Comparative Cots: Further Emprical Evidence", **Economia Internazionale,** vol. 22, November.
Kreye O. (1977) - **World Market Oriented Industrialization of Deloping Countries: Free Produstion Zones and World Market Factories,** Rowholt Taschenbuch Verlag.
Krueger A. O. (1978) - **Foreign Trade Regimes and Economic Development: Liberalization Attempts and Consequences",** NBER, Ballinger, Cambridge, Mass.
Lary H. B. (1968) - **Imports of Manufactures from Less Developed Countries,** NBER, Columbia University Press.
Leontief W. W. (1953) - "Domestic Produstion and Foreign Trade: The American Capital Fosition Re-Examined" **Proceedings of the American Philosophical Society** vol. 97, yeniden basımı Bhagwati (ed. 1969 b) içinde.
Leontief W. W. (1956) - "Factor Proportions and the Structure of American Trade: Further Theoretical and Emprical Analysis", **Review of Economics and Statistics,** vol. 38, November.
Linder S. B. (1961) - **An Essay on Trade and Transformation,** Wiley and Sons New York.
Little I. - Scitovsky T. - Scott M. (1970) - **Industry and Trade in some Developing Countries,** Oxford University Press.
Lowinger T. C. (1971) - "The Neo-Factor Proportions Theory of International Trade: An Emprical Investigation" **Amnerican Economic Review,** vol. 61, September.
Mac Dougall G. D. A. (1951) - "British and American Exports: A Study Suggested by the Theory of Comparative Costs, Part I"**Economic Journal,** vol. 61, December.
Mac Dougall G. D. A. (1952) - "British and American Exports: A Study Suggested by the Theory of Comparative Costs, Part II" **Economic Journal,** vol. 62, September.
Mahfuzur Rahman A. H. M. (1973) - **Exports of Manufactures From Developing Countries,** Center for Development Planning, Roterdam University Press.
Min Ho Y. (1980) - "The Production Structure of Manufacturing Sector and its Distribution Imlications: The Case of Taiwan", **Economic Development and Cultural Change,** vol. 28, January.
Minhas B. S. (1962) - "The Homohypallagic Production Function, Factor Intensity Reversals and the Heckscher-Ohlin Theorem", **Journal of Political Economy,** vol. 70, April, yeni basımı Bhagwati (ed. 1969 b) içinde.
Minhas B. S. (1963) - **An International Comparison of Factor Costs and Factor Use,** Contributions to Economic Analysis, XXXI, Amsterdam.

Morrison T. K. (1976 a) - **Manufactured Exports from Developing Countries,** Preager Publisher.
Morrison T. K. (1976 b) - "Manufactured Exports and Protection in Developing Countries", **Economic Development and Cultural Change,** vol. 25, October.
Morrison T. K. (1976 c) - "International Subcontracting: Impoved Prospects in Manufactured Exports for Smaal and Very Poor LDC's",**World Development,** vol. 4, April.
Morton K-Tulloch P. (1977) - **Trade and Developing Countries,** Croom Helm, London.
Mousouris S. G. (1972) - "Manufactured Produsts and Export Markets: Dichotomy of Markets for Greek Manufactures", Wells (ed. 1972 a) içinde.
Moxon R. W. (1974) - "Offshore Assembly in LDC's", **The Bulletin,** July.
Murakamı A. (1968) - "Two Aspects of the Export of Manufactured Goods From Developing Countries", **The Developing Economies,** vol. 6, September.
Nadiri I. M. (1970) - "Some Aprooaches to the Theory and Measurement of Total Factor Productivity: A Survey", **Journal of Economic Literature,** December.
Nadiri I. M. (1972) - "International Studies of Factor Inputs and Total Factor Productivity: A Brief Survey", **Review of Income and Wealth,** June.
Naya S. (1967) - "Natural Resources, Factor Mix and Factor Reversals in Intenational Trade", **American Economic Review,** vol. 57, November.
Nayyar D. (1978) - "Transnational Corporations and Manufactured Exports from poor Countries", **Economic Journal,** vol. 88, March.
Owen R. J. Sutcliffe R. B. (ed. 1972) - **Studies in the Theory of Imperialism,** Longman.
Palloix C. (1975) - "The Internationalization of Capital and the Circuit of Social Capital", Radice (ed. 1975) içinde.
Palloix C. (1977) - "The Self Expansion of Capital on a World Scale", **Review of Radical Political Economy,** vol. 9, No. 2 Summer (ed. R. B. Cohen).
Posner M. V. (1961) - "International Trade and Technical Change", Oxford Economic Papers, vol. 13, October.
Prakash V. (1976) - **Measuring Industrial Exports: A Comparative Statistical Study of Variations Arising from Differences of Definition,** World Bank Staff Working Paper No. 225.
Radice H. (ed. 1975) - **International Firms and Modern Imperialism,** Penguin Books.
Rosenberg N. (ed. 1971) - **The Economics of Technological Chan-**

ge, Penguin Books.
Samuelson P. A. (1948) - "International Trade and the Equalization of Factor Prices", **Economic Journal**, vol. 58, June.
Samuelson P. A. (1949) - "International Factor Price Equalization Once Again", **Economic Journal**, vol. 59, June.
Serin N. (1972) - **Kalkınma ve Dış Ticaret: Azgelişmiş Ülkeler ve Türkiye Yönünden**, Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınları, No. 310, ikinci basım.
Sharpston M. (1976 a) - "International Subcontracting" **Development Digest**, vol. 14, July.
Sharpston M. (1976 b) - "International Subcontracting", **World Development**, vol. 4, October.
Sheahan J. (1971) - **Trade and Employment: Industrial Exports Compared to Import Substitution in Mexico**, Williams College, Research Memorandum No. 43.
Sherk D. R. (1969) - "The New International Trade Models and Their Relevance for Developing Asia", **Malayan Economic Review**, vol. 14, Octeber.
Smith S. - J. Toye (1979) - "Three Stories About Trade and Poor Economics", **Journal of Development Studies**, vol. 15, April.
Stern R. M. (1975) - "Testing Trade Theories", Kenen (ed. 1975) içinde.
Stewart F. (1976) - "The Direction of International Trade: Gains and Losses for the Third World", Helleiner (ed. 1976) içinde.
Stobaugh R. B. (1971) - "The Neo-Technology Account of International Trade: The Case of Petrochemicals", **Journal of International Business Studies**, Fall; Yeni basımı Wells (ed. 1972 a) içinde.
Stryker (1968) - "The Sources of Change in Export Perfonmance: The United States and Canada", Kenen-Lawrence (ed. 1968) içinde.
Sunoo H. H. (1978) - "Economic Development and Foreign Control in South Korea", **Journal of Contemporary Asia**, vol. 8, No. 3.
Takeo T. (1978) - "Free Trade Zones in South East Asia", **Monthly Review**, vol. 29, February.
Tatemoto T. - Ichimura S. (1959) - "Factor Proportions and Foreign Trade: The Case of Japan", **Review of Economics and Statistics**, vol. 41, November .
Tharakan P. K. M. et. al. (1978) - "Heckscher-Ohlin and Chamberlain Determinants of Comparative Advantage, **European Economic Review**, vol. 2, August.
The Times (1978) - **Korea Exports: A Special Report**, July 31.
Tsurumi Y. (1972) - "R-D Factor and Exports of Manufactured Goods of Japan" Wells (ed. 1972 a) içinde.
Tyler W. G. (1974) - "Employment Generation and Promotion of

Manufactured Exports in Less Developed Countries: Some Suggestive Evidence", Giersch (ed. 1974) içinde.
Tyler W. G. (1976 - **Manufactured Export Expansion and Industrialization in Brazil,** Kieler Studien, Institut für Weltwirtschaft an der Universitat Kiel, Tubingen.
Turner L. (1973) - **Multinational Companies and the Third World** Hill and Wang, New York.
UN (1961 - **Standart International Trade Classification,** Revised, Statistical Papers, Series M, No. 34, New York.
UN (1969 ve sonrası) - **Yearbook of International Trade Statistics,** vol. 1, Tade by Country, New York.
UN (1973) - **Multinaional Corporations in World Development,** New York.
UN (1975) - **Statistical Yearbook, New York.**
UN (1978 a) - **Statistical Yearbook,** New York.
UN (1973) - **Multinaional Corporations in World Development, A Re-examination,** New York.
UNIDO (1971) - **Industiral Free Zones as Incentives to Promote Export Oriented Industries,** Working Froup 112/3, Vienna.
UNIDO (1974) - **Industrial Development Survey,** United Nations, New York.
UNIDO (1979) - **World Industry Since 1960: Progress and Prospects,** United Nations, New York.
UNCTAD (1972) - **Handbook of International Trade Statistics,** United Nations, **New York.**
UNCTAD (1975) - **International Subcontracting Arrangements in Electronics between Developed Market - Economy Countries and Developing Countries,** Supp. 1, Geneva.
UNCTAD (1977 a) - **Improving the Capability of the Developing Countries to Supply of Exports of Exports of Manufactures and Semimanufactures,** Geneva.
UNCTAD (1977 b) - **A set of Interrelated and Mutualiy Supporting Measures and Diversification of Exports of Manufactures and Semi-Manufactures of Developing Countries,** Geneva.
UNCTAD (1977 c) - **Dominant Positions of Market Power of Transnational Corporations: Use of Transfer Pricing Mechanism,** Geneva.
UNCTAD (1978 a) - **Review of Recent Trends and Developments in Trade in Manufactures and Semi-Manufastures of Developing Countries and Territories: 1977 Review,** Geneva.
UNCTAD (1978 b) - **Dynamic Products in the Exports of Manufactured Goods from Developing Countries to Developed Market Economy Countries,** Geneva.
UNCTAD (1978 c) - **Transnational Corporations and Exponsion of Trade in Manufactures and Semi-Manufactures,** Geneva.

UNCTAD (1979) - **Handbook of International Trade and Development Statistics,** United Nations, New York.

Vernon R. (1964) - **Problems and Prospects in the Export of Manufactured Goods From the Less Developed Countries,** UNCTAD, Geneva.

Vernon R. (1966) - "International Investment and International Trade in the Product Cycle", **Quarterly Journal of Economics,** vol. 80, May, yeni basımı Rosenberg (ed. 1971) içinde.

Vernon R. (ed. 1970) - **The Technology Factor in International Trade,** Columbia University Press.

Wahl D. F. (1961) - "Capital and Labour Requirements for Canada's Foreign Trade", **Canadian Journal of Economics and Political Science,** vol. 27, August.

Watanabe S. (1972 a) - "International Subcontracting, Employment and Skill Promotion", **International Labour Review,** May.

Watanabe S. (1972 b) - "Exports and Employment: The Case of the Republic of Korea", **International Labour Review,** December.

Watanabe S. (1974) - "Constraints on Labour Intensive Export Industries in Mexico" **International Labour Review,** January.

Westphal L. E-Kim K.S. (1977) - **Industrial Policy and Development in Korea,** World Bank Staff Working Paper No. 263.

Westphal L. E. (1978) - "The Republic of Korea's Experience with Export-Led Industrial Development", **World Development,** vol. 6, March.

Wells L. T. (1969) - "Test of a Product Cycle Model of International Trade: US Exports of Consumer Durables", **Quarterly Journal of Economics,** vol. 82, February, yeni basımı Wells (ed. 1972 a) içinde.

Wells L. T. (ed. 1972 a) - **The Product Life Cycle and International Trade,** Harvard University Press.

Wells L. T. (1972 b) - "International Trade: Product Life Cycle Approach", Wells (ed. 1972 a) içinde.

World Bank (1979) - **Mexico: Manufacturing Sector, Situation, Prospects and Policies,** World Bank Country Study, Washington D. C.

Yamazawa I - Hırata A. (1978) - "Industurialization and External Relations: Comparative Analysis of Japan's Historical Experience and Contemporary Developing Countries Performance", **Hitotsubashi Journal of Economocs,** February.

Yeung P - Tsang H. (1972) - "Generalized Produstion Function and Factor Intensity Crossovers: An Emprical Analysi's', **Economic Record,** vol. 48, September.

Yıldırım, N. (1979) - **Uluslararası Şirketler,** Cem Yayınevi.

tirilen bir korkudur.

İÇİNDEKİLER

ÖNSÖZ .....

BÖLÜM I
DÜNYA TİCARETİ, SINAÎ ÜRÜN İHRACATI VE AZGELİŞMİŞ ÜLKELER

Kısım 1 — DÜNYA TİCARETİ VE AZGELİŞMİŞ ÜLKELER 21
1.1 — Dünya Ticaretinde Gelişmeler 22
1.2 — Dünya Ticareti ve Azgelişmiş Ülkeler 24
1.2.1 — Azgelişmiş Ülkelerde Uluslararası Ticaretin Gelişimi 25
1.2.2 — Azgelişmiş Ülkelerin Dünya Ticaretindeki Payı 33
1.2.3 — Azgelişmiş Ülkelerde Uluslararası Ticaretin Yönü 36
1.3 — Bulgular ve Sonuçlar 41

Kısım 2 — DÜNYA SINAÎ ÜRÜN İHRACATI VE AZGELİŞMİŞ ÜLKELER
2.1 — Sınai Ürün İhracatı: Tanım ve Kapsamı 45
2.2 — Dünya Sınai Ürün İhracatındaki Gelişmeler ve Azgelişmiş Ülkeler 52
2.3 — Sınai Ürün İhracatçısı Azgelişmiş Ülkeler 56
2.4 — Azgelişmiş Ülkelerin Sınai İhracatında Başlıca Ürünler 62
2.5 — Azgelişmiş Ülkelerin Sınai İhracatında Başlıca Pazarlar 73
2.5.1 — Azgelişmiş Ülkelerin Sınai İhracatında Çeşitli Ülke Gruplarının Payları 74
2.5.2 — Çeşitli Ülke Gruplarının Sınai İhracatında Azgelişmiş Ülkelerin Payı 78
2.6 — Sınai Ürün İhracatı ve Azgelişmiş Ülkeler: Bulgular ve Sonuçlar 83

BÖLÜM II
GELENEKSEL ULUSLARARASI TİCARET KURAMLARI VE AZGELİŞMİŞ ÜLKELERİN SINAÎ İHRACATI

GİRİŞ 91

Kısım 3 — ÜRETİM FAKTÖRLERİ VE KARŞILAŞTIRMALI ÜSTÜNLÜK 93
3.1 — Faktör Verimliliği Farklılıkları ve Karşılaştırmalı Üstünlük 94
3.2 — Karşılaştırmalı Üstünlüğün Kökenleri : Faktör Donatımında Farklılık 97
3.3 — Faktör Donatımı Kuramına Katkı : Yeni Faktör Oranları Yaklaşımı 102
3.4 — Faktör Donatımı Farklılıkları ve Azgelişmiş Ülkeler 105
3.5 — Faktör Donatımı Kuramı - Bir Değerlendirme ... 110
Kısım 4 — TEKNOLOJİK GELİŞME VE KARŞILAŞTIRMALI ÜSTÜNLÜK 113
4.1 — Teknoloji Faktörü ve Uluslararası Ticaret : Yeni Teknoloji Yaklaşımı 113
4.2 — Teknolojinin Yayılması Süreci ve Karşılaştırmalı Üstünlük 116
4.3 — Ürün Devreleri Analizi ve Uluslararası Ticaret 119
4.4 — Ürün Devreleri Analizi : Bir Değerlendirme 124

BÖLÜM III
ÜRETİMİN ULUSLARARASILAŞMASI VE AZGELİŞMİŞ ÜLKELERİN SINAÎ İHRACATI

GİRİŞ 131
Kısım 5 — ULUSLARARASILASMA SÜRECİ VE ENDÜSTRİNİN YER DEĞİŞTİRMESİ 135
5.1 — Sermayenin ve Üretimin Uluslararasılaşması ... 138
5.2 — Endüstrilerin Yer Değiştirmesinde Teknolojik Gelişmenin Rolü 148
5.3 — Ücretler, Çalışma Koşulları ve Endüstrilerin Azgelişmiş Ülkelere Kayması 153
Kısım 6 — YENİ KURUMSAL OLUŞUMLAR VE AZGELİŞMİŞ ÜLKELERİN SINAÎ İHRACATI 162
6.1 — Uluslararası Fason Üretim ve Sınaî Ürün İhracatı 163
6.2 — Serbest İhracat Bölgeleri 171
Kısım 7 — ÇOKULUSLU ŞİRKETLER VE AZGELİŞMİŞ ÜLKELERİN SINAÎ İHRACATI 181
7.1 — Azgelişmiş Ülkelerin Çokuluslu Şirketlerle İlişkileri 182
7.2 — Azgelişmiş Ülkelerde Uluslararası Dolaysız Yatırımlar 184

7.3 — Sınai Ürün İhracatında Pazarlama ve Çokuluslu Şirketler 192
7.4 — Çokuluslu Şirketlerin Azgelişmiş Ülkelerin Sınai Ürün İhracatına Katkıları: Toplu Değerlendirme 202

BÖLÜM IV
AZGELİŞMİŞ ÜLKELERDE SINAİ ÜRÜN İHRACATI ÖZENDİRİCİ POLİTİKALAR

GİRİŞ 209

Kısım 8 — AZGELİŞMİŞ ÜLKELERDE ULUSLARARASI TİCARETİN DÜZENLENMESİ VE SINAİ ÜRETİM 211

8.1 — Uluslararası Ticaret Rejimlerinin Sınıflanması 212
8.2 — İthal İkamesi ve Sınai Üretim: Kısa Bir Değerlendirme 214
8.3 — İhracata Yönelik Sanayileşme ve Sınai Ürün İhracatı 218

Kısım 9 — İHRACATA YÖNELİK SANAYİLEŞMEDE EKONOMİ POLİTİKALARI 224

9.1 — Ticaret Politikası 225
9.1.1 — Dar Anlamda Ticaret Politikası Önlemleri ... 225
9.1.2 — Ticaret Politikasının Genişletilmesi: Vergi ve Subvansiyon 227
9.2 — Döviz Kuru Politikası 230

SONUÇ 237
KAYNAKÇA 247

Nicos Poulantzas
İSPANYA-PORTEKİZ VE YUNANİSTAN'DA
GEÇİŞ SÜRECİ

Belge Yayınları 13

Fröbel/Heinrichs/Kreye
ULUSLARARASI YENİ İŞBÖLÜMÜ
VE SERBEST BÖLGELER

Ek: Türkiye'de Serbest Bölge Girişimleri
1923 - 1982

Belge Yayınları 15

L. Colletti
İDEOLOJİ VE TOPLUM

Belge Yayınları, yakında çıkıyor

DÜNYA EKONOMİSİNDE BUNALIM

Derleyen: Sungur Savran

Hobsbawn, Fröbel, Heinriohs, Kreye, Bob Rowthorn,
Itoh, Mandel, Arrighi, B. Fhe, M. Massarat,
Joachim Hirsch, Duncan Innes, Brunhoff,
E. Olin Wright ve diğerleri

Belge Yayınları, yakında çıkıyor

azgelişmiş ülkelerde ihracata yönelik sanayileşme

Tartışmaya konu olan soru üretilen bazı sınai ürünlerinin ihraç edilmesi ya da toplam ihracat içinde sınai ürünlerin de bulunması sorunu değildir. Azgelişmiş ülkelere, ekonomilerini kısa sürede dönüştürerek üretimlerini dünya pazarları koşullarına göre yönlendirmeleri ve böylece önemli bir sınai ürün ihracatcısı haline gelmeleri önerilmektedir. Bu yaklaşımı benimsemeden önce bu dönüşümün nasıl bir dinamik süreçte gerçekleştirilebileceği, ne tür ekonomik ve siyasal düzenlemelere ve kurumlara gerek göstereceği ve ne tür maliyetler getireceği mutlaka bilinmelidir. Kısacası, bu tür bir dönüşümün yapılabilirliği ayrıntısıyla incelenmelidir. Elinizdeki kitap bu yönde bir katkı sağlarsa işlevini yerine getirmiş olacaktır.

Doç. Dr. Taner Berksoy

belge yayınları